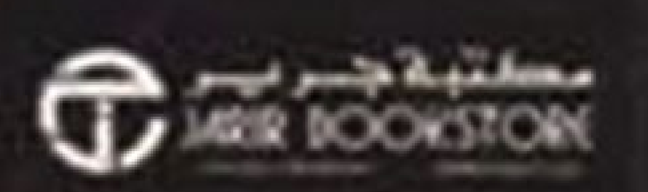

أستطيع أن
أجعلك غنياً
تمهيد بقلم «ريتشارد برانسون»


بول ماكينا
مرفق قرص مدمج

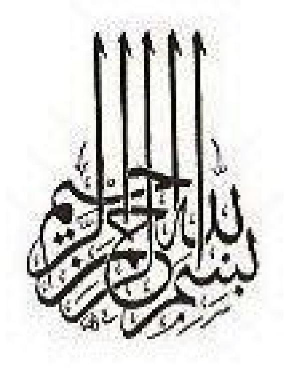

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

أستطيع أن أجعلك غنياً

بول ماكينا

تمهيد بقلم «ريتشارد برانسون»





المحتويات

شكر وتقدير

أود أن أشكر كل الأشخاص الذين سمحوا لى بأن أوجه لهم أسئلة لا حصر لها أثناء تأليف هذا الكتاب، خاصة السير "ديفيد باركلى"، السير "ريتشارد برانسون"، "ستليوس حاجى إيوانو"، السير "فيليب جرين"، "بيتر جونز"، "سول كيرزنر"، والسيدة "أنيتا روديك".

وأود أيضاً أن أشكر د. "ريتشارد باندلر"، د. "روجر كالاهان"، د. "رونالد رودين"، د. "روبرت هولدن"، د. "كريس ديوبيرى"، "كلير ستابليس"، "ديفيد ستيفينسون"، "مايكل برين"، "باول دودريدج"، "مارى روبرتس"، "دوج يونج"، "لارى فينلاى"، "روبرت كيربى"، "سو كرولى"، "كيفين بيليت"، و"براندون بايز".

وأقدم جزيل شكرى خلال تأليف هذا الكتاب لـ "مايكل نيل"، والذى كان رائعاً فى إخلاصه وجهده. إن العمل معك ممتع حقاً يا مايكل.

تمهيد

رغم كونى شخص بدأ حياته المهنية فى صناعة الموسيقى، إلا أننى لا أتذكر عدد الأغنيات التى تصف كلمة "المال". فإنه موضوع يرد فى الأغانى الحديثة يومياً فى جميع أنحاء العالم.

ولكن أن تصبح غنياً هو أمر لا يتحقق فقط بجمع المال. فالأمر بعيد كل البعد عن هذا. ولكى تكون ناجحاً هذه الأيام، يجب أن تكون غنياً فى السعادة، والصداقة، والصحة، والأفكار.

والعديد من الفرص الجديدة تنتظر فقط من يكتشفها حيث تنتج من الأفكار. وفى هذه الأيام، خصصت ٤٠ بالمائة من وقتى للأفكار الجديدة، وأقضى الباقى فى المساعدة فى إدارة وتطوير ٢٥٠ مشروعاً من مشروعات مجموعة شركات "فيرجين" حول العالم.

ومن الممكن أن تظهر الأفكار فى أى وقت، وفى أى مكان وغالباً فى آخر شىء يمكن أن تتوقعه. وما يمكن أن تصنعه بهذه الأفكار هو ما يمكن أن يحدث فارقاً فى حياتنا بأكملها. وبهذا الفارق، يمكن أن تتوالى المكافآت.

يتطرق هذا الكتاب إلى هذه الفرص ويقدم النصيحة حول كيفية تحقيق الثراء، أو أن تصبح أكثر ثراء. فإنه يقدم رؤى حقيقية فى عالم هؤلاء الذين حققوا النجاح؛ وهو واحد من أكثر الكتب المبتكرة التى رأيتها والتى تتحدث عن الثروة.

لذا، استعد للقراءة وأتمنى لك حظاً طيباً. وتذكر؛ إن استطعت أن تعمل بجد، يمكنك أيضاً أن تمرح بجد.

السير "ريتشارد برانسون"

مؤسس مجموعة شركات "فيرجين"

مقدمة

كيفية استخدام هذا المنهج

كيفية استخدام هذا المنهج

أنت على وشك أن تصبح غنياً!

لا يهمنى وضعك المالى حالياً - ولا العوائق التى تواجهها أو التحديات التى كان عليك أن تتعامل معها فى الماضى. فأينما كنت، سواء كنت تمتلك الكثير أو القليل، يمكنك أن تغير حياتك واليوم يبدأ مستقبلك المالى.

كل شخص قمت بتعليمه هذا المنهج حقق مالاً وفيراً. فالبعض حصل على المئات، والبعض حصل على الآلاف، وآخرون حصلوا على الملايين؛ كل حسب رغباته واستعداده لتغيير العادات القديمة وتجربة أشياء جديدة. والأهم من هذا، أن كلاً منهم جرب الحرية العظيمة التى تنتج من عقلية الثراء. والآن، حان دورك!

وكما ستكتشف قريباً، فهذا الكتاب يختلف تماما عن الكتب التى تتحدث عن "المال" والتى ربما تكون قد تعرضت لبعض منها. فهو لا يحتوى على تلك الوصفات الخاصة بكيفية الاستثمار فى سوق المال أو شراء العقارات، كما أنه ليس " حمية مالية"، وبالقطع لا يدور حول مشروعات "الثراء السريع".

وحيث إنك بلا شك ستستطيع الحصول على المال الوفير نتيجة لقراءة هذا الكتاب، فإنك بممارسة التمارين الواردة فيه والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى الملحقة به، فإنك ستحصل على المزيد. سوف تجرب الحياة فى هذا العالم بطريقة أكثر سعادة بغض النظر عن مقدار المال الذى تمتلكه. ودعنا نواجه الأمر، إن كنت مستمتعاً وتحيا حياة كريمة، يمكنك أن تستغل وقتك وتقوم بالأشياء بطريقة صائبة.

وفى الحقيقة، فإن قراءتك لهذا الكتاب الآن تثبت أنك قمت بالفعل بأحد أكثر الاستثمارات أهمية فى حياتك - الاستثمار فى نفسك وأفكارك ومهاراتك.

وهذا الكتاب مقسم إلى جزءين مميزين. الجزء الأول، "سيكولوجية الثروة"، وسيعرفك على المبادئ والمعتقدات والسلوكيات الرئيسية التى تمكن أناساً معينين من النجاح بصرف النظر عن ظروفهم الحالية. ستتعلم كيف تفكر بعقلية الأغنياء، وتغير من علاقتك بالمال، وتقهر الخوف والطمع، وتزيد من حرارة ما أسميه "منظم حرارة الثروة".

وبالإضافة إلى ذلك، سوف تتعلم التغلب على الاستهلاك العاطفى. فبالنسبة للعديد من الأشخاص، يعتبر هذا الفصل واحداً من أكثر الفصول أهمية فى هذا الكتاب، وقد رأيت أشخاصاً وفروا آلاف الجنيهات ونأوا بأنفسهم عن الديون ببساطة من خلال تطبيق القواعد الواردة فى هذا الفصل. وسوف ننهى هذا الجزء من الكتاب بإعداد اتجاه واضح للمرتبة التى تود أن تبلغها فى حياتك - رؤية متكاملة لمستقبل ثرى وسعيد.

أما الجزء الثانى من الكتاب، فهو حافل بكل الأشياء التى تحتاج أن تعرفها لتخوض غمار المعركة بنشاط وتكسب المزيد من المال فى هذا العالم. وسواء كنت قد بدأت لتوك أو كنت منطلقاً فى طريقك نحو الثراء، فكل فصل من الفصول وكل تمرين سيساعد فى برمجة عقلك لتبحث تلقائياً عن المعرفة المتاحة حول كيفية وزمان ومكان الحصول على المال واستخدامه بشكل ناجح.

وفى فصلنا الأخير، سوف أخبركم ببعض أسرار الحياة الثرية، بغض النظر عن المال الذى قد تمتلكه الآن فى المصرف. وبينما تعمل على تطبيق تلك الأفكار، سوف تشعر بالكثير، والكثير مما تريده حقاً - شعور مستمر بالسعادة والحرية التى لا تقدر بثمن!

فقط بمجرد القراءة، وممارسة التمرينات والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى، ستجد أن استثمارك للوقت والمال فى هذا الكتاب سيتم تعويضه ثانية أضعافاً مضاعفة. ببساطة، ما عليك سوى أن تتبع تعليماتى وستبدأ حياتك فى التغير إلى الأفضل.

وفى الحقيقة، لن تكون قادراً على أن توقف نفسك - بمجرد أن يتم توجيه عقلك بطريقة إيجابية تجاه الثروة، فإنه سيبدأ فى خلق تغيرات إيجابية فى حياتك وحياة الأشخاص المحيطين بك، وهو الأمر الذى لا يمكنك توقفه عند بدئك فى ذلك.

كلمة سريعة عن الأسطوانة المرفقة

التمرينات المبرمجة للعقل التى تحتوى عليها هذه الأسطوانة هى فى حد ذاتها قوية الأثر وشديدة الفاعلية، إلا أنها بخلاف ذلك أيضاً مصممة بحيث تدفعك لاتباع بعض البرامج والاستراتيجيات التى قمت بتضمينها فى ثنايا الكتاب. وأنصحك كى تحقق أقصى استفادة ممكنة بأن تستخدم الأسطوانة بالتوازى مع قراءة الكتاب.

من أين جاءت أفكار هذا الكتاب؟

> المصدر الحقيقى للثروة ورأس المال فى هذا العصر الجديد ليس أشياء مادية؛ إنه العقل البشرى، الروح البشرية، الخيال البشرى، وإيماننا فى المستقبل.
>
> "ستيف فوربيس"، ناشر ثرى

لا يعتمد هذا الكتاب على بعض النظريات المجردة، ولكن على فهم جديد لكيفية الحصول على أقصى ما يمكن من القوة المذهلة لصناعة الثروة الكامنة فى عقلك. ولجمع هذا المنهج، فقد قضيت وقتاً طويلاً فى مقابلات شخصية مع أغنى رجال ونساء العالم وسألتهم أسئلة من شأنها أن تظهر معتقداتهم الداخلية وخططهم للنجاح.

وهذا الكتاب ليس سيرة ذاتية لهؤلاء الأشخاص ولكنه نموذج محدد ومناسب يوضح كيف يمكنك أن تصبح **أنت** غنياً من خلال تعليم نفسك أن تفكر وتتصرف بنفس الطرق التى يستخدمها أكثر الأشخاص نجاحاً فى مجتمعنا.

تماماً مثل كبير الطهاة الذى يقدم لمسته الخاصة لأى وصفة، فإن أى شخص بارع فى أى مجال يتبع فى البداية سلسلة محددة من الأفكار والسلوكيات التى تمكنه من تحقيق نتائج هائلة بشكل ثابت. وهذه اللمسة الخاصة هى التى تجعل نجاحهم خاصاً بهم، وهى المكون الذى سيكون عليك أن تطوره لتجعل الأفكار الموجودة فى هذا الكتاب حقائق - وأى شىء آخر تحتاج إليه لتحقق النجاح متروك لك.

وبينما تقرأ هذا الكتاب، سيصبح من السهل عليك أن تفهم. فإن الحصول على المال يشبه غيره من المهارات. فلا يجب أن تكون شخصاً آخر لتتعلمها - ولكنك تحتاج فقط إلى أن تفتح عقلك للتفكير فى حياتك بطرق جديدة تماماً.

ويشكل هذا الكتاب والإسطوانة المرفقة معه منهجاً سيساعدك فى تثبيت "عقلية الأثرياء" فى نفسك. وقد ثبت أن ذلك كان سبباً فى تفكير الأشخاص

بطريقة أكثر إيجابية، وعلى نحو خلاق وبتفاؤل حول الحصول على المال والتمتع بحياة أكثر ثراء.

وما سأمنحك إياه فى هذا الكتاب هو مجموعة أفكار بعض من أكثر الشخصيات ثراء فى مجتمعنا، ودعوة للانضمام إليهم عن طريق الاستفادة من الشيئين اللذين يمتلكانهم كما تمتلكهما أنت أيضاً - العقل المبدع ويوم قوامه أربع وعشرون ساعة. فالفرق بينهم وبينك ليس فيما تمتلكه - ولكن فى الطريقة التى تختار أن تستخدمه بها.

وعلى مدار السنين، كنت أراقب ثروتى الخاصة وهى تزداد فى ارتباط مباشر مع رغباتى لتتطابق مع ما كنت أتعلمه. ومع ذلك، عندما شرعت لأول مرة فى الحصول على أكبر قدر من المال فى حياتى، تساءلت إن كان ذلك حتى ممكناً. ووجدت أنه من الصعب أن "أرى نفسى غنياً"، والأكثر صعوبة أن أتخيل مدى سرعة وسهولة تحقيق ذلك.

وعلى عكس العديد من الأشخاص الذين يبيعون كتب تحقيق الثراء، لن أقترح عليك أن تقلدنى، أو حتى تقلد العديد من الأشخاص الرائعين الذين أسهموا فى التأثير على المنهج الذى أنت بصدد دراسته. بدلاً من ذلك، أريدك أن تصبح أغنى وأسعد وأنجح نسخة من نفسك أنت.

إننى أعلم الآن حقيقة أنه ليس من الممكن بالنسبة لك أن تحصل على الثروة فقط، ولكن أيضاً بإمكانك أن تغير مستوى معيشتك للأفضل مما أنت عليه. سيعود الاستثمار الصغير للوقت فى قراءتك لهذا الكتاب والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى عليك بالنفع أضعافاً مضاعفة.

لقد صممت هذا المنهج لكى أجعل من السهل عليك بقدر الإمكان أن تغير حياتك وحياة من حولك للأفضل. لأن كونك غنياً لا يتعلق بك فحسب - كما ستدرك قريباً - ولكنه يتعلق بمدى تأثيرك على العالم من حولك والميراث الذى ستخلفه من بعدك.

فكرة أخرى أخيرة

بينما تقرأ هذا الكتاب ستكون لديك لحظات من التأمل عندما تصبح فجأة واعياً لمعتقداتك وأنماطك السلوكية. وسوف تلاحظ أيا منها يساندك وأيا منها يجب تغييره.

توقع أن تعارض بعض الأفكار الواردة فى هذا الكتاب طريقة تفكيرك!

أثناء قراءتك لهذا الكتاب وممارستك للتمرينات تباعاً، سيصبح الفهم أسهل كثيراً بالنسبة لك. ولن تبدأ عملية التغيير بمجرد أن تصبح واعياً لأفكارك الحالية، ولكن الأساليب التى سنقوم بها قريباً هى التى ستعيد برمجة عقلك الباطن بسرعة وتغير مخططك المالى بطريقة إيجابية. ستصبح حياتك أكثر ثراء، وستجرب السعادة الكبيرة والحرية أكثر من أى وقت مضى.

فالحصول على المال مجرد مهارة، ولكن أن تصبح غنياً فهذا فن. وهذا الكتاب يتطرق إلى كلا الأمرين؛ مهارة صنع المال وفن الثراء. لذا إن كان كل ما سيحدث نتيجة لعملك فى هذا المنهج هو حصولك على المزيد من المال، فقد تم تحقيق نصف عملنا فقط. يجب أن تكون أكثر سعادة فى ذاتك وتشعر بأنك أكثر ثراء فى حياتك.

إن العالم ليس بحاجة إلى المزيد من المليونيرات البائسين - إنه يحتاج إلى أناس يعيشون حياتهم بحرية وذوق فنى وبهجة. عندما تصبح أكثر ثراء، سيصبح العالم مكاناً أفضل. لذا بينما تقرأ هذا الكتاب سنأخذك بعيداً عن قيودك حتى تصبح أفضل شىء ممكن من نفسك!

أتمنى لك النجاح،

"بول ماكينا"

الجزء الأول

سيكولوجية الثروة

الفصل الأول

تحقيق الثراء هو مهمة داخلية

تحقيق الثراء هو مهمة داخلية

ما الذى تفكر فيه عندما تفكر فى أن تصبح غنياً؟

هل تتخيل السيارات الفارهة، والمنازل الضخمة، والسفر حول العالم؟

هل تفكر فى الرجال البدناء الذين يرتدون بزات باهظة الثمن، ويدخنون السجائر الكبيرة وينظرون إلى الغرف ليعرفون أيهم يمتلك الأكبر؟

هل تتخيل كونك قادراً على تقديم تبرعات كبيرة إلى المنظمات الخيرية المفضلة لديك وإحداث تغيير حقيقى وملموس فى العالم؟

كل واحد من "أحلام اليقظة" هذه يكشف عن تفكيرك الحالى، والذى إما أن يعيقك أو يدفعك للأمام تجاه تجربة تحقيق ثروات كبيرة فى حياتك.

عندما تصبح غنياً بالفعل لن تمتلك فقط أكثر مما يكفيك من المال، ولكنك ستعلم أنك تستطيع دائماً أن تحصل على المزيد. لذا، لن تخشى أبداً ألا يكون لديك المال الكافى وستشعر بثقة وسعادة داخلية.

لذا، فعندما أتحدث عن "تحقيق الثراء" خلال صفحات هذا الكتاب، سأتحدث عن شىء واحد فقط:

تحقيق الثراء يعنى أن تعيش حياتك طبقاً لشروطك أنت — طبقاً لإمكانياتك، وليس طبقاً لحدودك.

توقف للحظة وتخيل كيف كانت ستصبح حياتك إن كنت غنياً بالفعل - إن كنت تعيش الحياة طبقاً لشروطك، ووفقاً لإمكانياتك وليس وفقاً لحدودك:

كيف كنت ستقضى وقتك؟

مع من كنت ستقضيه؟

ما نوعية الأشياء التى كنت ستفكر فيها؟

كيف كانت ستصبح حياتك اليومية؟

ماذا كنت ستفعل؟

ما هى أكثر الأشياء أهمية التى كنت ستحصل عليها فى حياتك؟

يفاجأ بعض الناس من أن إجاباتهم لا تختلف عما يواجهونه فى الوقت الحالى. وإن كنت مثل هؤلاء؛ تهانينا - فأنت غنى بالفعل!

ولكن إن لم تكن غنياً حتى الآن، فهذا ليس خطؤك، وليس خطأ أبويك، بل ليس عليك أن تلوم المجتمع أو الحكومة أو القدر. إنها مجرد إشارة بأن تخطيطك الحالى للثروة خاطئ. فعقلك مثل الكومبيوتر - وكونه مثل الكومبيوتر، يعنى أنه سيعمل بفعالية طبقا للبرامج التى تشغله.

قوة التفكير الفردى

منذ ثمانين عاماً تقريباً، كان أسطورة الصناعة "آندرو كارنيجى" واحداً من أغنى رجالات العالم. كان مقتنعاً أنه اكتشف السر الحقيقى لتكوين الثروة، وفوض مراسلاً صحفياً شاباً يدعى "نابليون هيل" لإجراء مقابلات مع ٤٠٠ من أغنى الأشخاص الباقين على قيد الحياة ليرى إن كانوا أيضاً قد استخدموا نفس السر لتكوين ثرواتهم.

قضى "هيل" العشرين عاماً التالية فى مقابلة جميع من فى القائمة تقريباً، واكتشف، دون فشل، أنهم قد اتبعوا نفس المخطط البسيط لتكوين الثروة. وقد أضحى الكتاب الذى نشره، *Think and Grow Rich*، واحداً من أفضل الكتب غير الأدبية مبيعاً فى كل الأوقات.

إن السر الذى استخدمه "كارنيجى" وكل الأشخاص الناجحين لتكوين الثروات فى حياتهم كان ببساطة:

كل الثروات يكونها العقل البشرى.

انظر حولك – كم من الأشياء التى يمكنك أن تراها حيث تجلس بدأت كفكرة فى عقل شخص ما؟

هل تجلس على قطعة من الأثاث؟ هل أنت داخل مبنى أو قطار أو على مقعد؟ حتى إن كنت جالساً فى متنزه، فإن هذا المتنزه بدأ كفكرة فى عقل شخص ما.

هل تقود سيارة، أم تتنقل بواسطة الحافلة؟ فى وقت ما، لم يكن البترول يعتبر ذا فائدة تذكر – لقد كان فى الأساس منتجاً مهملاً. ولكن عقل شخص ما حوله من منتج مهمل إلى واحد من أكثر السلع قيمة فى العالم اليوم.

ترى، ماذا ستكون الفكرة الكبيرة التالية؟ والأهم من هذا، من ستكون لديه تلك الفكرة؟

بل إن الأهم من هذا، لماذا لا تكون أنت؟

غالباً ما أسمع الناس يقولون إن الأثرياء هم مجرد أناس محظوظين، أو إنهم يعملون بجد أكثر، أو إنهم غشاشون، ولكن الحقيقة أكثر بساطة:

الفرق بين الأغنياء والفقراء هو أن الأغنياء قد تعلموا أن يقدروا قيمة أفكارهم.

المفكر الغنى، والمفكر الفقير

> الثروة هى نتاج قدرة الإنسان على التفكير.
>
> "آين راند"،
> روائى وفيلسوف

أحد أهم الأشياء التى تعلمتها فى بداية دراستى للثروة هو أنك لا تستطيع بالضرورة أن تحدد مدى ثراء حياة شخص ما من خلال السيارات التى يقودها أو حجم حسابه فى البنك. لهذا لن أشير فى هذا الكتاب إلى "الأشخاص الأغنياء" أو "الأشخاص الفقراء" - فحسب علمى، لا يوجد مثل هذا الشىء. ولكن ما يوجد بالفعل هو اختلاف هائل بين الأشخاص الذين "يفكرون بطريقة ثرية" وأولئك الذين "يفكرون بطريقة فقيرة".

"فالذين يفكرون بطريقة ثرية" سيكونون أغنياء بغض النظر عن حجم حسابهم الحالى فى البنك - دائما ما سيبحثون عن الإمكانيات ويعيشون الحياة بشروطهم. وإن كانوا يملكون مؤقتاً القليل من المال، فإنهم لن يظلوا هكذا لفترة طويلة، ودائما ما سيجدون بطريقة أو بأخرى طريقاً لتحقيق ما يريدونه بالفعل فى حياتهم.

من ناحية أخرى، قد يكون لدى الأشخاص "أصحاب التفكير الفقير" منازل ضخمة ويرتدون ملابس مبهرجة، ولكن عقولهم مليئة بالمخاوف من المستقبل ويشكون فى كل من حولهم. لأنهم لا يعرفون أنهم سيكونون على ما يرام حتى إن اختفت كل أموالهم، فهم مجبرون على أن يحاولوا باستمرار أن يحافظوا على ما لديهم أو يحصلوا على المزيد من الآخرين.

وليس بالضرورة أن يكون أصحاب التفكير الغنى الذين ستقابلهم هم الأشخاص الأفضل تعليماً أو الموهوبون طبيعياً، على الرغم من أن بعضهم كذلك - إنهم ببساطة يفكرون فى المال بطريقة مختلفة عن معظم أفراد المجتمع. إنهم يدركون أن صناعة المال ليست عملية غامضة أو مكافأة كونية - إنها مجرد

مهارة، مثل تعلم قذف الكرة أو ركوب الدراجة.

وبمجرد أن تتقن تلك المهارة، ستكون قادراً على صناعة المال أينما كنت وأياً كان ما يحدث فى العالم من حولك. وحتى تتقن هذه المهارة، قد تجد نفسك تكافح فى نفس الوقت الذى قد ينجح أشخاص آخرون من حولك.

ولهذا السبب يمكنك أن تأخذ كل أموال "ريتشارد برانسون" أو "أنيتا روديك" وفى فترة قصيرة من الزمن سيستعيدانه بكامله مرة أخرى - ذلك ببساطة لأن الشىء الوحيد الذى لا يمكنك أن تأخذه منهما هو قدرتهما على التفكير بطريقة ثرية والحصول على المال نتيجة لذلك.

هذا هو المفتاح الرئيسى لنجاحك - إدراك أن ثرواتك ليست فى مكان بعيد، ولكنها تنتظرك لتجدها فى داخل عقلك، فى المكان الذى تجلس فيه الآن. وإن كنت ستدخل إلى عقلك لتجدها، فمن المفيد أن تبدأ بفهم واضح للمنطقة التى أنت على وشك أن تستكشفها.

كيف يعمل عقلك حقاً؟

إننى أتذكر عندما كنت طفلاً، ذهبت فى رحلة استكشافية مع عائلتى. فى الليلة الأولى، كانت السماء مظلمة والسحب تحجب الضوء الخافت الذى كان القمر يرسله على الأشياء. ولأننى لم أكن معتاداً على المنطقة، كنت خائفاً.

لحسن الحظ، كان لدىّ مصباح. فى البداية أضأت المصباح فقط فى اتجاه الضوضاء المخيفة القريبة وبالتالى لم أحصل على أى إحساس حقيقى بالمنطقة المحيطة بى. ولكن بعد فترة، أصبحت واعياً لشكل المنظر الطبيعى. فى اليوم التالى، قضيت بعض الوقت أستكشف اليابسة مع والدىّ.

وبحلول الليلة الثانية، على الرغم من أننى كنت لا أزال مقيداً بالمصباح، لم أعد خائفاً مما لا أستطيع رؤيته. عرفت المنطقة جيداً بما يكفى لكى أعلم أنه طالما أخذت وقتى وانتبهت جيداً لما أفعله، سأكون آمناً.

الآن دعنا نضع ذلك فى سياق الحصول على المال. إن كنت غير معتاد على عالم المال، قد يبدو ذلك غريباً وحتى مخيفاً بعض الشىء. قد تكون متردداً من تجربة أشياء محددة لأنك لست متأكداً إلى حد ما إلى أين ستأخذك تلك الأشياء. ولكن إن كنت تريد أن أكون مرشدك، سأعرفك على كل من أساسيات المال و "مصباحك" الداخلى - العالم المذهل لعقلك.

وعلى الرغم من أننى شرحت بعضاً من هذا فى كتبى السابقة، فلكى تنجح، من المهم بشكل ضرورى فهم الاختلافات الحقيقية بين العقل الواعى والعقل الباطن.

عقلك الواعى

توجد طريقتان أساسيتان لنشعر بالعالم - بطريقة واعية وبطريقة لاواعية. وخلال هذا الكتاب، سأشير إليهما بعقلك الواعى وعقلك الباطن.

عقلك الواعى هو العقل الذى تفكر به بشكل نشيط وبتعمد طوال اليوم. من المحتمل أن تتعرف عليه كصوت داخلى مستمر والذى تفكر فيه بأنه "أنا".

ولكن على الرغم من أن العقل الواعى له استخداماته بكل تأكيد، إلا أنه محدود للغاية بالنسبة لما يمكنه تحقيقه. وقد أظهرت الدراسات أنه يستطيع أن يحتفظ بحفنة من الأفكار فى أى وقت. ولهذا السبب، فإن معظم حياتك يدار تلقائياً من خلال عقلك الآخر.

عقلك الباطن

عقلك الباطن هو العقل الأكبر. فبإمكانه أن ينجز الملايين من رسائل المعلومات الحسية كل ثانية منفردة، ويتضمن كل حكمتك، وذكرياتك وإدراكك. إنه مصدر إبداعك، وربما الأكثر أهمية لغرضنا هنا، أنه يخزن ويدير كل "البرامج" الخاصة بالسلوك التلقائى الذى تستخدمه لتعيش حياتك.

لذا فإن العقل الباطن يبدو كما لو كانت لديه وظيفة "الطيار الآلى" فى العقل الذى يسمح لنا أن نقوم بأشياء متعددة فى آن واحد دون أن نركز فى كل واحد منهم على حدة. وتعد تلك البرامج (العادات) مفيدة لأنها تحرر عقولنا الواعية لنفكر فى أشياء أخرى. تعلم قيادة السيارات يتضمن تعلم الكثير من العادات الصغيرة – الإشارة، الإسراع، شد المكابح، الدوران، إلخ. وبعد أن تكون قد مارست تلك العادات مرات عديدة عن عمد ستصبح مألوفة وبذلك يمكنك الآن أن تركب السيارة وتقرر إلى أين تريد أن تذهب.

ولكن كما سنرى، فى بعض الأحيان سيجب علينا تحديث برامجنا القديمة التى عفا عليها الزمان إذا كنا نريد أن نغير حياتنا ونرقى بها. وحتى تتم برمجة عقلك الباطن على تحقيق الثروة، فلا شىء مما تتعلم، أو تعرف أو تفعل سوف يحدث فارقاً على المدى الطويل. لا يمكنك أن تتغلب على البرمجة اللاواعية بالمناقشات المنطقية أو حتى العمل الجاد. فقط من خلال الاستخدام الخلاق لخيالك ستبرمج عقلك على تحقيق الثراء.

أى الاتجاهات ستسلك؟

على مدار العشرين عاماً الأخيرة تعاملت مع العديد من الأشخاص الناجحين وقد كنت مندهشاً كيف كان الكثير منهم قادرين على التمتع بشكل حقيقى بثرواتهم بينما ظل الآخرون مقيدين بتفكيرهم المحدود.

وإليك بعض الأمثلة القليلة على كيفية تأثير برمجة العقل على الفقر حتى على بعض أكثر الشخصيات شهرة وثراء فى العالم:

> إن المال يمنحك الحرية لتفعل بوقتك ما تريد أن تفعله به.
>
> "ريتشارد برانسون"،
> ملياردير
> ورجل أعمال

- أثناء تأليفى لهذا الكتاب، تزيد ثروة المغنية "ماريا كارى" عن ١٠٠ مليون دولار – ومع ذلك قالت فى حوار لها مؤخراً إنها لا تزال تشعر أحيانا أنها غير آمنة من الناحية المادية.

- وفى حوار أجرى مؤخراً، قالت المليارديرة "مارثا ستيوارت": " إننى أمتلك منزلاً جميلاً لقضاء عطلات نهاية الأسبوع فى هامبتون، ولكنه ليس منزل أحلامى الصيفى. فإنه لا يطل على المحيط كما أريد بكل تأكيد. ولا توجد فيه الطوابق الخشبية الريفية التى أشتهيها بالفعل. ولا يوجد فيه مرسى صغير حيث يمكننى أن أربط زورق التجديف الصغير الخاص بى ولا يوجد فيه تلك المياه الضحلة لبحيرة هادئة حيث يمكننى أن ألتقط نباتاتى المفضلة".

- وعندما طُلب منه أن يؤكد التخمين بأن ثروته تساوى أكثر من مليار دولار، قال "جيه. بول جيتى": "حقاً، أعتقد أن هذا حقيقى، ولكن مليار دولار لا تتناسب مع ما يتم استخدامها فيه".

- عندما علم العجوز "جون دى. روكيفيلر" أن أفراد أسرته كانوا ينوون أن يحضروا له مقعداً متحركاً ليساعده فى التجول حول أملاكه، قال لهم: "إن لم تمانعوا، أفضل الحصول على المال".

أتمنى أن تكون الآن قد بدأت أن تدرك أن إمتلاك الكثير من المال لن يكون كافياً على الإطلاق ليجعلك ثرياً. فإن نوعية أفكارك هى فى الأساس التى ستخلق جودة حياتك.

وبينما تقرأ هذا الكتاب وتمارس التمارين الواردة فيه، ستصبح أكثر وعياً لميولك الحالية تجاه كل من التفكير الثرى والتفكير الفقير.

ستبدأ أيضاً فى ملاحظة التفكير الثرى والتفكير الفقير فى الأشخاص المحيطين بك، وسيصبح من الواضح لك كيف أن أفكار كل شخص منهم تأخذه إلى اتجاه معين. فإن التفكير الثرى يأخذك فى اتجاه حرية أكثر وثروة أعظم؛ أما التفكير الفقير، الضعيف، الذى يوصف فى بعض الأحيان بأنه "عقلية فقيرة"، فيوجه تركيزك إلى ما لا تستطيع أن تملكه ويقودك بعيداً عن الأشياء الممكنة.

إنك تمتلك عقلاً مبدعاً بشكل لا متناه وقدرة لا متناهية للحصول على الثروة. وكل ما تحتاج إليه فقط هو أن تتعلم كيف تستخدمه. وهذا المنهج، وبخاصة إسطوانة التنويم المغناطيسى، ستقوم بإعداد عقلك الباطن لجنى الثروات. سوف نقوم معاً ببرمجة عقلك ليفكر بطريقة ثرية. وأثناء القيام بذلك، لاحظ فرص الثروة المحيطة بك فى أى لحظة.

وإليك تمرين بسيط يمكنك أن تقوم به لتبدأ العملية فى الحال...

حياة أكثر ثراء

١. فكر فيما قد يحدث عندما تصبح غنياً أن تعيش حياتك طبقا لشروطك، طبقاً لإمكانياتك وليست طبقاً للحدود التى تقيدك.

فكر للحظات قليلة كيف ستصبح حياتك أفضل فى كل من المجالات التالية:

- العلاقات
- الحياة المهنية
- الأسرة
- الصحة
- الاسترخاء
- الحياة الروحانية

٢. عندما تشعر ببعض الاختلافات الإيجابية لما ستكون عليه حياتك عندما تصبح غنياً، دون الأشياء الأربعة الأكثر أهمية التى ستكون قادراً على فعلها، أو ستصبح عليها أو تمتلكها نتيجة لذلك:

أ. ناجح مرغوب فيه في المجتمع

ب. شخص ذات جاذبية فريدة

ج. اتمكن من شراء كل الاشياء التي تمكنني من التطور ومواكبة العصر

د. استطيع ان اربي ابنائي وفق اجواء تسودها [illegible] وعدم التعصب

تلك الأشياء الأربعة هى رموز للقيم العليا التى تعتنقها الآن فيما يخص الحصول على الثروات فى حياتك. وسوف نعود إليها لاحقاً فى هذا الفصل.

قوة التركيز

أحد المبادئ الأساسية المؤثرة التى سنعود إليها مراراً وتكراراً خلال هذا الكتاب هو:

أنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

إذا ركزت على الفقر والعوز، ستميل إلى الحصول على المزيد من ذلك فى حياتك. وإذا ركزت على الثروة التى تملكها بالفعل، ستميل إلى الحصول على المزيد من ذلك أيضاً.

من المهم بشكل حيوى أن تعيد برمجة عقلك الباطن وبالتالى تركز باستمرار على ما تريد أن تصنعه فى هذه الحالة، المزيد من الحرية والمزيد من الوفرة المالية. وهذا الكتاب والإسطوانة المرفقة به سيدربانك على القيام بذلك بشكل دقيق.

بمجرد أن تبدأ فى الشعور بالثراء وترى نفسك شخصاً ثرياً، ستراقب وفرتك المالية وهى تتزايد. وبينما تصبح أكثر ثراء فى أفكارك وعواطفك، ستجرب المزيد والمزيد من الحرية فى حياتك.

وليس هذا من قبيل " تزييف الأمور"؛ لأن الناس غالباً يعرفون أن كون الإنسان غنياً ليس أكثر من مجرد امتلاك الكثير من المال، إنهم يعتقدون أن طريقة الشعور بالثراء هى التصرف طبقاً لفكرتهم عن الشخص "المليونير". فيقومون بشراء الملابس باهظة الثمن والسيارات الفارهة والمجوهرات فى محاولة منهم ليجعلوا أنفسهم "يشعروا" بالثراء.

وقد يجدى هذا فى وقت معين، ولكن غالباً ما يكون لذلك تأثير عكسى بسرعة أكثر مما تتخيل. قد تشعر بالثراء يزداد عندما ترتدى "رويال أسكوت" على سترتك المستعارة، أو تقود السيارة "الرولز رويس" المستأجرة، ولكن كيف ستشعر بالثراء عندما تصلك فاتورة بطاقة الائتمان وليست لديك أى فكرة عن

كيفية دفعها؟

بينما ستبدأ بكل تأكيد فى تجربة وصول المال "على نحو غير متوقع" خلال وقتنا معاً، فإن حياتك الغنية ستبدأ بالفعل من خلال زرع الخبرة الداخلية لديك.

وتوجد طريقتان أساسيتان للقيام بهذا. الأولى من خلال اكتشاف ما أسميه "لحظات الثراء".

توقف للحظة وفكر فى شىء ما فى حياتك يمنحك شعوراً بالمتعة والرضا والمعنى.

هل فكرت فى شخص تحبه؟ أو نشاط تستمتع به؟ أو مشاهدة شروق خلاب للشمس؟ أو صحتك؟ أو سعادتك؟

معظم الناس يندهشون بأن تلك الأشياء التى تجلب لهم شعوراً عظيماً بالثراء فى حياتهم نادراً ما يكلفهم الكثير من المال. خلال الأسابيع القليلة المقبلة، يمكنك بسهولة أن تعيد المرشحات الإدراكية الحسية لديك لتلاحظ مدى ثرائك بالفعل - كيف كنت تعيش فترة من حياتك طبقاً لشروطك، ولإمكانياتك، وليس طبقاً للحدود التى تقيدك.

وإليك بعض لحظات الثراء التى مررت بها اليوم ولم يكن للمال أى دخل فيها:

- الاستماع إلى اسطوانة أحبها والتى تعيد لى ذكريات سعيدة.
- قضاء الوقت مع أصدقائى، نمرح معاً فقط.
- القيام بنزهة مع كلبى فى أحد المتنزهات.

> إن أردت أن تشعر بالثراء، عدد فقط الأشياء التى تمتلكها والتى لا يمكن للمال شراؤها.
>
> **مثل قديم**

كل منا يمر بلحظات مثل هذه كل يوم - ولكننا فقط مكيفون لتجاهلها، وبدلاً من ذلك نركز فى كل الأشياء التى لا نحبها وهذه ليست الطريقة التى نريد أن تكون عليها تلك الأشياء.

اجعل مهمتك أن تجد العديد من لحظات حياتك التى تشعرك بالثراء فى كل يوم. ابدأ بالبحث عن أى شىء يجعلك أكثر وعياً بالوفرة والثروة فى حياتك اليومية. فى تلك اللحظات عندما تشعر بالمتعة فى عملك، أو عند شراء شىء تحبه، أو التبرع لغرض نبيل، أو حتى المشى إلى مطعم وأنت تعرف أنك تستطيع أن تطلب أى شىء تريده، فإنك تتمتع بنفس الشعور الداخلى مثل أغنى المليارديرات.

تذكر إنك تحصل على المزيد مما تركز عليه. كلما تدربت على تحديد لحظات الثراء خلال يومك، زادت لحظات الثراء التى ستعيشها.

الطريقة الثانية للحصول على الثروة من داخلك هى خلق رابطك الخاص بأن تحيا بقيمك العليا. عندما تكون مرتبطاً مع قيمك العليا، ستفكر فى أفكارك الثرية وسيتم إرشادك بطريقة طبيعية لتقوم بالأفعال التى تؤدى بك للثروة الخارجية.

الآن جرب التمرين الموجود فى الصفحة التالية. وقم بتلك العملية ثلاث مرات على الأقل فى الأيام المفردة من الأسابيع الثلاثة التالية. سيعيد ذلك برمجة عقلك الباطن على تحقيق الثروة فقط بالطرق التى يمكنك أن تبدأ فى تخيلها...

اصنع منسق ثرائك

١. خذ قائمة من أربعة أشياء والتى ستحصل عليها بسبب امتلاكك للمال وكونك غنياً، واكتب كلمات قليلة عن كل منها فى المربعات المرقمة.

٢. اصنع كلمة رمزية تلخص كل عبارة واكتب كل كلمة رمزية فى المربعات المرقمة.

٣. تخيل بالضبط وبشكل واضح ما سيكون عليه الأمر عندما تحقق الهدفين الأولين. وبينما تفعل ذلك، اضغط بإصبع الإبهام والإصبع المتوسط فى يدك اليمنى معاً.

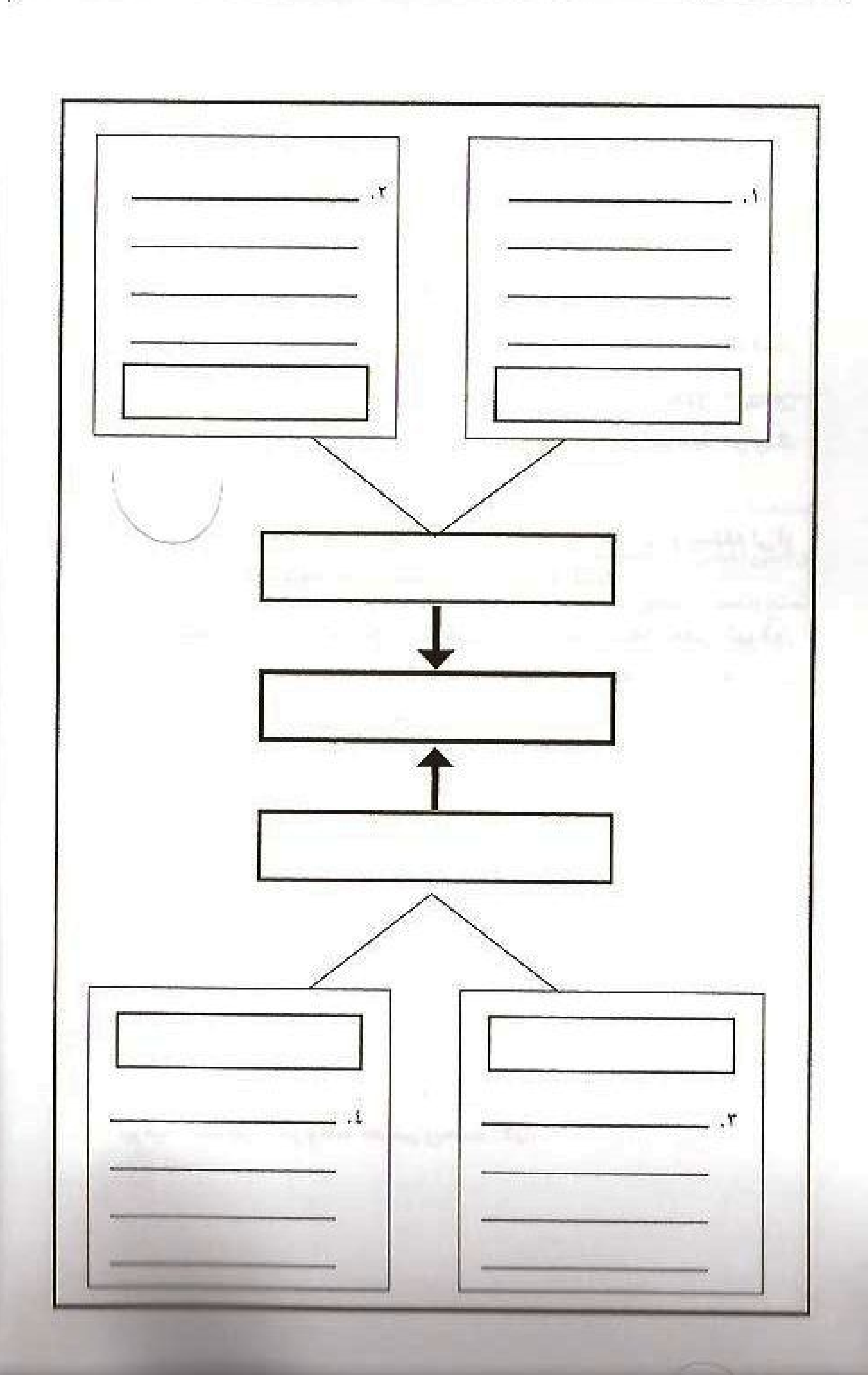
٤. اسأل نفسك: بتحقيقى لهذين الهدفين، ما الذى سيفعله هذا لى أو يحققه لى أو يمنحنى إياه؟ اكتب كلمة رمزية تصف ذلك فى المربع المقابل.

٥. تخيل بالضبط وبشكل واضح ما سيكون عليه الأمر عندما تحقق الهدفين التاليين. وبينما تفعل ذلك، اضغط بإصبع الإبهام والإصبع المتوسط فى يدك اليسرى معاً. اكتب كلمة رمزية تصف ذلك فى المربع المقابل.

٦. خذ الإجابات من الخطوات ٤ و٥، رتبهم معاً فى أزواج، وفى نفس الوقت اضغط بكلا إبهاميك وإصبعيك المتوسطين فى اليد اليمنى واليسرى، واسأل نفسك مجدداً: بتحقيقى لهذين الهدفين، ما الذى سيفعله هذا لى أو يحققه لى أو يمنحنى إياه؟ اكتب كلمة رمزية تصف ذلك فى المربع المركزى.

٧. اضغط بكلا إبهاميك وإصبعيك المتوسطين فى اليد اليمنى واليسرى وتخيل ذلك الشعور بالثروة فى كل مجالات حياتك. قل لنفسك: "أنا غنى!".

٨. تخيل الاستيقاظ من النوم وأنت تشعر بهذا الشعور كل صباح، وشاهد ما ستراه، واسمع ما ستسمعه واشعر كيف سيكون من الجيد أن تشعر بالثراء فى حياتك اليومية. استشعر الأمر وكأنه حقيقى ويحدث الآن.



الأسئلة المتكررة حول فصل "تحقيق الثراء هو مهمة داخلية"

س: هل هذا حقيقى؟ كيف لى أن أعرف أنك لا تخدعنى مقابل سعر هذا الكتاب؟

أنت تتحدث عن التفكير الفقير؛ أنا لا أطلب منك أن تتخلى عن الجزء المتبصر فى عقلك الأمر بعيد عن ذلك. فى الحقيقة، قدرتك على قياس الاختلاف بين شخص يريد أن يضيف لثروتك وشخص آخر يريد أن يبعدك عنها هى واحدة من أهم المهارات القيمة للثراء الحقيقى.

ولكن إذا سمحت لتفكيرك الفقير وتخطيطك الضعيف أن يوقفك عن مجرد التقدم فى طريقك، فلن تأخذ الخطوة الأولى على طريق الثروة مطلقاً.

فكر فى الأمر بهذه الطريقة - ليس المال هو ما يجعلك شخصاً جيداً أو سيئاً. فمثل القوة، المال مجرد محفز. وفى الحقيقة إنه لا يفسد أى شخص - ولكنه يظهر تلك المشاعر الموجودة بالداخل. إن كنت قد قررت أن تعيش الحياة طبقاً لشروطك وبقيمك الخاصة فإن الحصول على المال سيسمح لك ببساطة أن تعيش تلك القيم بدرجة أكبر وتمتلك تأثيراً إيجابياً دائماً على العالم.

س: ولكن أليس الأغنياء أكثر حظاً من أى شخص آخر؟

بداية، لا يوجد "أناس أغنياء" و "أناس فقراء" - فالتفكير بطريقة ثرية يؤدى إلى الحياة الثرية، دون وجود أية أهمية للمال الذى تمتلكه فى البنك. أما بالنسبة للسؤال عن الحظ، فإن الأبحاث العلمية أظهرت أنه ليس هناك شىء كهذا. فقد أظهرت دراسة حديثة بإحدى الجامعات الأمريكية حول آثار ما يسمى "الشخصية النشطة" أن أولئك الأفراد الذين يتعرفون على الفرص ويتصرفون وفقاً لها

يحصلون على مال وفير، وغالباً ما يحصلون على ترقيات وهم أيضاً أكثر سعادة فى عملهم.

بمعنى آخر، نحن نخلق حظنا بالطريقة التى نفكر ونشعر بها، ونتصرف طبقاً لها فى هذا العالم. وكما قال لاعب البيسبول البطل "إيرل ويلسون"، والفائز بالمسابقات العالمية المتتالية، ذات مرة: "بالطبع، النجاح مسألة حظ واسألوا عنه أى فاشل!".

س: ما مدى قرب بداية حصولى على المال؟ لدىّ فواتير يجب دفعها!

كما سترى فى الفصل الخامس، دائما ما تنشأ العقلية " الباحثة عن الثراء السريع" من خلال اثنين من أكبر أعداء الثروة: الخوف والطمع. يمكن أن يتطلب الحصول على المال القليل من الوقت، ولكن بما أنك بدأت فى تحفيز طاقة الثروة وخبرة تكوين الثروة من الداخل للخارج، فإنك ستجد أن حياتك ستبدأ فى التغير للأحسن على الفور.

الفصل الثانى

تغيير علاقتك بالمال

تغيير علاقتك بالمال

> إن المال لا يجعلك سعيداً. ففى العام الماضى كسبت ٤٠ مليون دولار؛ وهذا العام كسبت ٥٠ مليون دولار. ولكننى لست سعيداً.
>
> "أرنولد شوارزينجر"
> ممثل وسياسى

المال واحد من أهم الموضوعات العاطفية على سطح الأرض. لكن فى الحقيقة، يشعر العديد من الناس بالمزيد من الراحة لمشاركتهم التفاصيل الدقيقة لحياتهم الزوجية مع أصدقائهم أكثر من مشاركتهم التفاصيل الدقيقة لحياتهم المالية.

ومع ذلك، فإن الغرض من المال هو ببساطة السماح بسهولة تبادل البضائع والخدمات.

إذن، ما الذى يعطى المال قوته العاطفية؟ إحدى الإجابات هى ما نفعله به. وبتلك الطريقة، فإننا نضفى معنى على تلك القطع المعدنية أو الورقية، أو حتى الأرقام المكتوبة على قطعة من الورق.

أحيانا نقوم بذلك بشكل حرفى، مثل: "هذا الشيك = فاتورة هاتفى"، أو "ورقة النقد فئة خمسة جنيهات = الغداء". إذن، إن فقدنا ورقة النقد فئة الخمسة جنيهات، فإننا فى عقلنا، نكون قد فقدنا غداءنا.

وغالباً ما يكون المعنى أكثر مجازية: "المال يوفر حرية الاختيار"، أو "المال هو الحب الذى يبدو ملموساً"، أو حتى "المال أصل كل الشرور".

وإليك سبب الأهمية الشديدة لهذا:

مهما كان المعنى الذى تربطه بالمال، فإنه إما يجذبه قريباً أو يدفعه بعيداً.

ومحاولة أن تحيا حياة غنية بينما تكون علاقاتك بالمال ضعيفة تشبه محاولة قيادتك لسيارة بينما تضع إحدى قدميك على دواسة البنزين والأخرى على المكابح. قد تقوم ببعض التقدم من حين لآخر، ولكن فى النهاية مهما كنت تحاول بجد، فلا يبدو أنك ستتوقف فى أى مكان.

لذا للبدء فى التخلى عن كل الأشياء التى تنسبها للمال والتى تجعل ما تملكه أمراً صعباً، سنقوم بإلقاء نظرة أقرب للمكان الذى تأتى منه كل تلك الأفكار فى المقام الأول.

دعنا نبدأ منذ آلاف السنوات الماضية عندما كان يتم تبادل صدفات القواقع فى طريقة بدائية للمقايضة. فبالمعنى الحرفى كان الناس "يتبادلون الصدفات" فى مقابل الطعام والعمل. ثم، فى مناجم بلاد ما بين النهرين، كان يتم الدفع للعمال بالملح، أو "سالوريوم" والتى كانوا يتبادلون بها البضائع والخدمات. وكان هذا أصل فكرة العمل مقابل "راتب".

ولكن عندما أصبحت التجارة أكثر تعقيداً، تم استبدال استخدام السلع مثل الصدف والملح باستخدام المعادن الثمينة. وعندما أصبحت التجارة أكثر مركزية، تم استبدال التبادل المباشر للمعادن الثمينة باستخدام ورقة الاعتراف بالدين.

وكانت العملات المعدنية أول إجازة رسمية لأوراق الاعتراف بالدين. فى الحقيقة، حصل الجنيه على اسمه لأنه حتى قليل من مئات السنين، كان يتم استبداله بما يعادل وزن رطل من الفضة الإسترلينية. وفى نهاية القرن التاسع عشر، تم وضع نظام دولى جديد يسمى "معيار الذهب" والذى سمح بوجود وحدة قيمة دولية وثابتة.

وأخيراً، فى الأربعينيات من القرن العشرين، قررت حكومات العالم أن تتخلى عن نظام معيار الذهب، وتم استبدال وعود التبادل بصكوك الدين - وستستمر الحكومة التى أصدرت تلك الصكوك فى تسديد دين السوق، فى حالة وجود أو عدم وجود احتياطيات الذهب. وفى هذه الحالة، لم يعد للمال أى قيمة أساسية

أو جوهرية. أصبحت قيمة المال، سواء كان على هيئة اليورو، أو الين، أو الدولار أو الجنيه، تعتمد بالكلية على القيمة التى نقدرها نحن والآخرون له.

إذن ما هو المال بالفعل؟

هو القيمة التى نقدرها له؛ أياً كانت تلك القيمة.

معنى المال

١. أكمل الاثنتى عشرة جملة التالية عن المال، والثروة، والغنى لتكشف العوامل الرئيسية للتخطيط الحالى لعقلك الباطن.

١. الأشخاص الذين يمتلكون المال هم ____
٢. المال يجعل الناس ____
٣. يمكن أن أمتلك مالاً كثيراً إذا ____
٤. كان والداى يعتقدان دائماً أن المال يمكن أن ____
٥. المال يسبب ____
٦. أخشى أننى لو امتلكت الكثير من المال قد ____
٧. المال هو ____
٨. للحصول على المزيد من المال، قد أحتاج إلى ____
٩. أعتقد أن المال ____
١٠. إن كنت غنياً بالفعل، قد أحتاج إلى ____
١١. أكبر مخاوفى من المال تكمن فى ____
١٢. المال هو ____

٢. ضع دائرة حول كل ما تراه من معتقدات عقلك الباطن عن المال والتى يمكن أن تعوقك، حتى إن كانت تبدو "صحيحة" بالنسبة لك دون أى شك.

٣. كرر هذا التمرين يومياً طوال الأسبوع القادم على الأقل. قد تجد بعض البرامج الأعمق تستغرق وقتاً أطول ليظهر كل شىء.

ما الذى اكتشفته؟ هل معتقداتك وارتباطاتك بالمال تنطبق مع شخص يخطط للفقر أم للثراء؟

من خلال زيادة وعينا لمعتقداتنا بخصوص المال، يمكننا أن نبدأ فى الشعور بالعديد من عواطفنا وسلوكياتنا لدى التعامل معه، ومن خلال تغيير تلك العواطف والسلوكيات، يمكننا تغيير التأثير العاطفى للمال على حياتنا. فوق ذلك كله، هل تفضل أن تعمل نصف حياتك من أجل حرية الاختيار أم من أجل أصل كل الشرور؟

إليك بعض أكثر المعتقدات الشائعة التى يعتنقها الناس والتى تجعلهم بعيدين عن الحصول على وفرة من المال فى حياتهم:

- **المال مفسدة.**

هناك شك موروث حول الثروة فى مجتمعنا، معظمها يعتمد على الافتراض الأساسى أن المال مفسد. ولكن الحقيقة هى أن المال لا يفسد - إنه يفضح. فالعديد من الأشخاص الرائعين يقومون بأشياء مدهشة وإيجابية بأموالهم. فلم لا تكون واحداً منهم؟

- **لا يوجد المزيد من المال لكى أبحث عنه.**

المال ليس لعبة مقارنة الأرباح والخسائر - إنه لعبة لا تنتهى، وكلما لعبها الناس، زاد المال. وطالما أنفقت المال ولم تدخره فقط، زاد المال الذى تحصل عليه، وانتشر المال فى هذا النظام. وفى هذا السياق، كلما أصبحت غنياً، جعلت الآخرين أكثر غنى.

- **لا أريد أن أحصل على المال لأننى أخشى أن أخسره.**

هذا يشبه إلى حد كبير قولك لا أريد أن أتناول وجبة طعام جيدة لأننى أخشى أننى سأتقيؤها فى المرحاض بعد ذلك. ليس الغرض من المال الحفاظ عليه للأبد، ولكن لتستخدمه. وبمجرد أن تعرف أسرار صناعة المال، والتى سأشاركها معك

فى الجزء الثانى من هذا الكتاب، ستدرك أنه طالما كانت لديك القدرة على التفكير، امتلكت القدرة على صناعة المزيد من المال.

والسؤال عن بعض معتقداتك المحدودة حول المال، قم بهذا التمرين البسيط المأخوذ من كتاب "باتريشيا ريميل" *Money Freedom*. إنه يعتمد على فكرة أنه عندما تبتعد عن المعتقدات الخاصة بما يجب وما لا يجب أن يكون، فإن المال ببساطة سيصبح وسيلة يمكن أن نستخدمها لجعل حياتنا أيسر ونحقق أهدافنا بسرعة. لذا، فإن ما هو حقيقى بالنسبة للمال سيكون حقيقياً بالنسبة للأدوات الأخرى أيضاً...

تمرين المجرفة

١. اكتب قائمة بأكثر المعتقدات التى تبدو سلبية حول المال والتى اكتشفتها فى التمرين السابق.

٢. ضع كلمة "مجرفة" (أو أى أداة عملية أخرى) بدلاً من كلمة "مال" فى كل العبارات فى قائمتك. لاحظ إن كان للعبارات نفس الوقع أو كانت ذات أهمية عاطفية.

أمثلة:

" حب المجرفة أصل كل الشرور" .

" المجارف لا تنمو على الأشجار" .

" أشعر بالذنب لأننى أمتلك مجارف أكثر مما امتلكها والدى" .

تذكر: الفكرة هنا هى ببساطة إبعاد "الألم" العاطفى من تلك الأفكار - ولا يهم إن كنت تصدقها أو لا تصدقها.

من أين تأتى كل تلك الأفكار الخاصة بالمال؟

عندما نولد، تكون عقولنا عبارة عن لوح فارغ. وهناك بعض الأشياء المعينة التى تبرمج عليها أجسادنا وراثياً لتكون قادرة على القيام بمعظمها منذ الميلاد، مثل أساسيات الحركة، والتواصل، والشفاء الذاتى. ومع ذلك، فعندما يتعلق الأمر بما نختار لنصدقه عن هذا العالم، تكون عقولنا مستعدة للتمسك به.

قبل سن السابعة لا يعرف الأطفال بطريقة كافية أن يعتمدوا على قراراتهم وتفكيرهم. فقدراتهم المهمة تكون غير متطورة. والقدرات المهمة هى القدرة على السؤال، والحكم، والتحليل، والنقد والأكثر أهمية المقارنة.

ولأن الأطفال لم يكتسبوا تلك القدرة المهمة بعد، لذا فهم يعتقدون فى عيد ميلاد الأب والحكايات الخيالية بنفس السهولة التى يصدقون بها ما فى الهندسة والمال.

> قلة المال هى أصل كل الشرور.
> "جورج برنارد شو"،
> كاتب حاصل على جائزة نوبل

وحتى يحين الوقت الذى نستطيع فيه التحكم فى عقولنا، فإن معتقداتنا عن العالم وأنفسنا تأتى من الرسائل المستمرة التى نستقبلها فى السنوات الأولى القليلة من حياتنا. وما يتم إخبارنا به مراراً وتكراراً، خاصة فى لحظات التركيز العاطفى، له تأثير قوى علينا. وفى الحقيقة، فإن أى شىء يقال فى لحظة تركيز عاطفى له قوة أية فكرة ترد للمرء فى حالة التنويم المغناطيسى.

إن كنت تعتقد أنك مضطر للعمل بجد للحصول على المال، ستختار فقط الوظائف التى تتطلب المزيد من الجهد. وإن كنت تعتقد أن كل شخص بالخارج موجود ليحطمك، ستجد بطريقة لاواعية أناساً سيقومون بذلك. إن كنت تعتقد أنك تستحق ثروة عظيمة، إذن فإن عقلك سيختار الفرص التى تخلق ذلك.

هذا هو أحد أسباب اعتبار التنويم المغناطيسى وسيلة قوية لتغيير حياتك. فإنه يسمح لك بالوصول مباشرة إلى مكان معين فى عقلك حيث تم تخزين البرامج القديمة، وببساطة تعيد برمجة عقلك لجنى الثروات.

وهو أيضاً السبب الذى يجعل التغييرات، التى ستكون قادراً على القيام بها أثناء عملك من خلال التمارين الواردة فى هذا الكتاب والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى، إيجابية للغاية.

إنهاء التحطيم الذاتى للمال

لقد ورث معظمنا حقيبة مختلطة من المعتقدات الإيجابية والسلبية حول ما يعنيه امتلاك المزيد من المال فى حياتنا. وبالتالى تؤثر تلك المعتقدات على مقدار المال الذى سنسمح لأنفسنا بالحصول عليه.

على سبيل المثال، كيف تتصرف عندما تقرأ العبارات التالية؟

- أنا أستحق المال.
- يمكن أن أحصل على المال بسهولة.
- يوجد أكثر مما يكفى لكى أبحث عنه.
- لا بأس فى أن أصبح غنياً.

إن شعرت بالراحة لدى قراءتك لتلك العبارات - بطريقة واضحة وحقيقية كقولك "السماء زرقاء" - فإنك على الأرجح تعيش بالفعل حياة ثرية لا بأس بها. وإن لم تشعرك بالراحة، بأن تكون غير حقيقية أو حتى لا يمكن تصديقها، فقد اكتشفت لتوك أحد العوائق الحقيقية التى تواجهك لتحيا حياة الثروة والحرية.

على عكس العبارات السابقة، ما الذى تم إخبارك به عن المال عندما كنت طفلاً؟

العديد من عملائى أجابوا بأشياء من قبيل:

- لن تبلغ أى شىء.
- يا للعار – لماذا لا تستطيع أن تقوم بأى شىء بالطريقة الصحيحة؟
- شىء جيد أنك جميل؛ لأنك لست ذكياً بما يكفى لتقوم بأى شىء بنفسك.

توجد قائمة طويلة من المعتقدات والقصص التى يستخدمها الناس ليبتعدوا بأنفسهم عن الثروة. ربما تكون فكرت أنك إن أصبحت غنياً فإنك ستتغير على المستوى الشخصى، أو أنك ستصبح مستهدفاً، أو أنك ستخسر أصدقاءك. ربما كنت تقول لنفسك إنك لن تكون قادراً على مواجهة الضغط، أو إنك على أى حال لا تهتم فعلاً بالمال.

فالكثير من الأشخاص تعلموا أشياء من قبيل: "يقول أحد الكتب الدينية إن المال أصل كل الشرور". ولكن ما يقوله هذا الكتاب بالفعل إن "حب المال (أو وفقاً لبعض العلماء "اشتهاء المال") هو أصل كل الشرور" – أى السعى لجنى المال من أجل المال، كسلعة لادخاره.

إليك المفتاح:

أيا كانت القصة السلبية التى أخبرت نفسك بها فى الماضى،
فقد حان الوقت للتخلى عنها.

وهناك مقولة فى عالم برمجة الكمبيوتر تقول:

مدخلات خاطئة = نتائج خاطئة

> لم أتعرض مطلقاً لأى موقف كان امتلاك المال فيه شيئاً سيئاً.
> "كلينتون جونز"،
> لاعب كرة قدم أمريكى

إن عقلك مثل الكمبيوتر، ولكنه فقط يعمل بكفاءة طبقاً لكفاءة البرامج التى تديره. وتلك البرامج مصنوعة من أفكارك والمعتقدات التى تعتنقها بشدة. لهذا من المهم للغاية أن تتخلى عن أية أفكار لاواعية لازلت تحتفظ بها من أيام طفولتك حول كون المال سيئاً أو أنك لست جيداً بما يكفى لتمتلكه.

فالعقل الباطن لا يتبع المنطق. فلا يتوقف ويفكر فيما تريده أو فى الأفضل بالنسبة لك. إنه يقوم فقط بما هو مبرمج للقيام به. فى الحقيقة، لن يسمح عقلك لك بأن تحيد عن البرامج التى تعتنقها فى عقلك الباطن. سيقوم بما يتطلبه ليثبت أن هذه البرامج اللاواعية بخصوص المال حقيقية.

خلال سنوات، عملت مع العديد من العملاء الذين يشعرون بما يسمونه آلية "تحطيم الذات". كلما سارت الأمور على ما يرام بالنسبة لهم، فإن الأمر يبدو كما لو أنهم استطاعوا أن ينجحوا فيه بشق الأنفس. ودائماً ما يكون سبب ذلك هو المعتقدات فى العقل الباطن والتى لا تسمح لهم بالنجاح. فيكون كل ما أفعله هو إعادة برمجة معتقداتهم المعوقة لهم وفجأة تتغير حياتهم على نحو كبير جداً للأفضل.

على سبيل المثال، كان لدى صديق ماهر فى صناعة المال، ولكن بطريقة ما كان دائما ما يقوض مجهوداته لصناعة ثروة دائمة من خلال إيجاد طرق التخلص من المال بنفس السرعة التى يكسبه بها. لم يبد سلوكه بالنسبة للمال ذا أى معنى حتى أخبرنى فى أحد الأيام عن تجربة له فى مرحلة الطفولة حيث قال لوالدته إنه عندما يكبر، يريد أن يصبح غنياً. فأجابت والدته: "لماذا تريد ذلك؟ إن الأغنياء يصابون بالأزمات القلبية!".

لا عجب أنه لم يستطع الحفاظ على ماله ففى عقله الباطن، كان امتلاك

الكثير من المال يعنى الموت! تذكر أن العقل الباطن لا يتبع المنطق، إنه هادف – وهدفه الأسمى هو البقاء. على الرغم من أنه لم يكن واعياً لذلك حتى تلك اللحظة، فقد ترسخ ذلك المعتقد الخاطئ وغير المفيد لديه فى سن حساسة. فكان بمجرد أن يقوم باكتساب أى مال، فإن عقله الباطن كان يعمل على التخلص منه "ليبقيه على قيد الحياة".

وبعد عشرين دقيقة فقط من إعادة البرمجة، تلاشى خوف عقله الباطن من الإصابة بالأزمات القلبية بسبب امتلاكه المزيد من المال. وفى خلال شهور قليلة تزايدت أعماله، وبعد مرور عام آخر حصل على وظيفة جديدة لنفسه وكان يعيش الحياة التى طالما حلم بها.

غالباً ما يكون مجرد وعيك للبرامج القديمة الخاصة بالمال كافياً للتخلص من تلك القوة. بالإضافة إلى ذلك، سأتعامل مع عقلك الباطن فى الإسطوانة المرفقة مع هذا الكتاب لإعادة برمجة معتقداتك وتغيير تفكيرك وسلوكك فيما يخص المال للأفضل.

إبطال التنويم المغناطيسى الثقافى

أصدرت إحدى الصحف الشهيرة مؤخراً سلسلة من المقالات تحت عنوان "أغنياء نود أن نصفعهم". ومن المؤكد أن ذلك عكس آراء نسبة من السكان الغاضبين من الأشخاص الذين أتقنوا فن صناعة المال.

إن ما يتم إخبارنا باستمرار هو أن "هناك كمية محدودة من الثروة" وأنه "كلما حصلنا على المزيد، قلت إمكانية حصول الآخرين على المال". ومن الشائع فى ثقافتنا أن نسمع مصطلحات مثل " غنى قذر"، "قطة سمينة"، التى تدل على عدم الثقة فى الأشخاص الذين يمتلكون المال.

هذا النوع من التنويم المغناطيسى الثقافى يخلق واحداً من أكبر العوائق التى يواجهها الناس فى صناعة المال والعيش حياة ثرية – ما يعتقدون أن عليهم القيام به وما يعتقدون أن عليهم التخلى عنه للحصول على المال.

بعض الناس يعتقدون أنه يجب عليهم التضحية بوقتهم، أو صحتهم، أو حتى عائلتهم بغرض "صناعة المال بأى تكلفة". ومع ذلك فنحن نوسع مفهوم الثراء من "مجرد امتلاك المزيد من المال" إلى "الحياة وفقاً لشروطك الخاصة"، ومن الممكن أن تُرى كل هذه التضحيات على أنها غير واقعية.

إن لم يكن لديك وقت، لن تكون غنياً مهما حصلت على المال. وإن لم تكن بصحة جيدة، فأنت لا تملك شيئاً – فكل أموال العالم لا تستطيع أن تشترى لك دقيقة أخرى تحيا بها. وإن تخليت عن حبك لعائلتك مقابل حفنة أخرى من الدولارات، ستصبح حياتك أكثر فقراً.

على أى حال، توجد تضحية يجب أن تقوم بها ستحتاج أن تتخلى عن غضبك من الأشخاص الذين لديهم مال أكثر مما لديك!

عندما بدأت رحلتى نحو الثراء، اعتقدت (من بين أشياء أخرى) أن:

- الغنى يزداد غنى والفقير يزداد فقراً.
- إن ربحت، يجب أن يخسر الآخرون.
- لكى يصنع أى شخص الكثير من المال، عليه أن ينتزعه بالقوة من الآخرين.

قد تعتنق بعض المعتقدات المشابهة لنفسك، ولكن ها هى الحقيقة البسيطة:

إن كرهت الناس الذين يمتلكون المال، سيكون من الصعب أن تصبح واحداً منهم.

بمجرد أن أصبحت واعياً بمدى غضبى من الأشخاص الذين يمتلكون المال، أصبحت واعياً إلى المدى الذى يجعل هذا الغضب يعيقنى فى جنى المال. علمت أننى مضطر إلى أن أغير الأسلوب - أن أعيد برمجة رد فعلى التلقائى، اللاواعى، تجاه الأشخاص الذين يمتلكون المال. حتى إذا لم أحب ما أعتقد أنهم فعلوه للحصول على أموالهم، أدركت أن الشخص الوحيد الذى أضره بغضبى هذا هو نفسى. وكما يقول المثل، فإن التمسك بالغضب يشبه تناول السم وتوقع موت شخص آخر!

فى البداية، استخدمت نظاماً بسيطاً لتغيير تلك المعتقدات. ففى أى وقت كنت أجد نفسى أتذمر داخلياً بسبب نجاح أو ثروة شخص ما، كنت على الفور أستبدل هذا التفكير بتفكير آخر إيجابى يتمنى الخير لهذا الشخص. شعرت بالغرابة فى البداية، ولكن كل مرة كنت أقوم بذلك، كنت ألاحظ أننى أشعر ببعض التحسن داخل نفسى.

بعد ذلك، تعلمت أسلوباً مكننى من القيام بتغييرات مثيرة بسرعة أكبر. فبدلاً من التركيز على ما لم أكن أريده (على سبيل المثال " أن أكون مثلهم") ، كان ذلك يركز تفكيرى على ما أريده - وهو الحصول على المال والحياة الثرية بطريقة أخلاقية وممتعة. واليك ما تعلمته، وهى بالضبط نفس الطريقة التى أمارسها حتى اليوم...

من الاستياء إلى الثراء

تأكد من قراءة التعليمات قبل أن تبدأ...

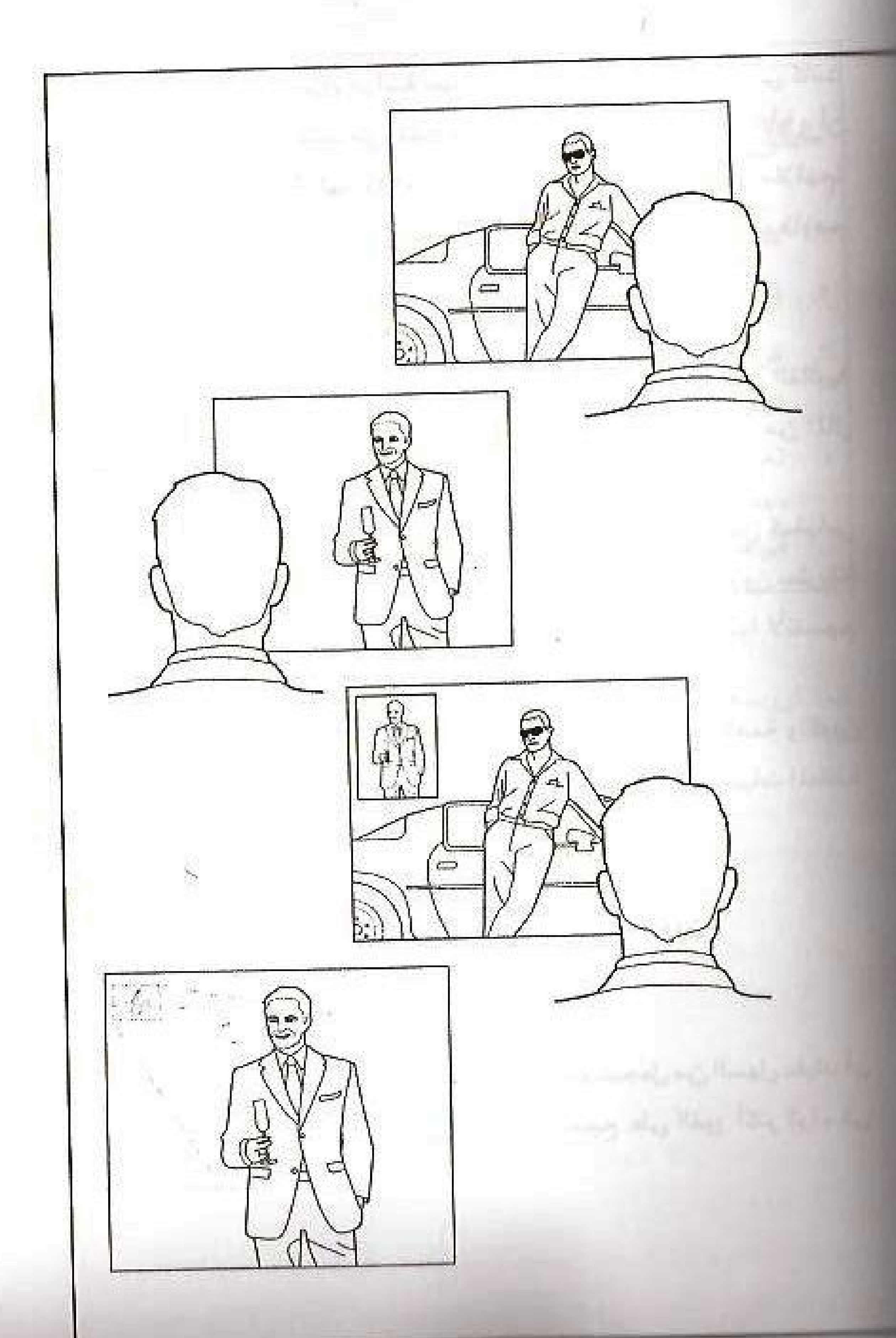
١. فكر فى شخص ما يجعلك نجاحه وثروته تشعر بالغضب. ارسم فى عقلك صورة لما هو عليه. ما لون شعره. ما نوعية الملابس التى يرتديها؟ ما التعبير الذى يظهر على وجهه؟

٢. الآن، فكر فى أن تكون أنت بالشكل الذى تود أن تكون عليه _ تعيش الحياة طبقاً لشروطك مع الأصول المالية وتقوم بما تريد أن تقوم به بالفعل. كيف تقف، تبتسم وتتحدث؟ كم تبدو سعيداً وواثقاً؟

٣. صغر من صوة نفسك الثرية حتى تلاءم ركناً صغيراً من صورة الشخص الذى يغضبك.

٤. الآن، حرك الصور بأسرع ما يمكنك! وبينما تتقلص صورة الشخص الذى يغضبك للجانب ، زد من صورة نفسك الثرية حتى تملأ الشاشة. تأكد من أن الصورة التى تمت زيادتها لنفسك الثرية كبيرة، ساطعة وواضحة.

٥. انتظر لحظة لتصفى ذهنك، ثم كرر العملية خمس مرات على الأقل. واجعل تغيير الصورة أسرع فى كل مرة تقوم بذلك الأمر.



منذ سنوات عديدة، تم إجراء دراسة حول السعادة والثروة المقارنة، التى كانت إلى حد ما مدهشة. حيث طلب من المشاركين الاختيار بين سيناريوهين؛ الأول، أن يتم دفع مبلغ ٩٠٠٠٠ دولار لهم ودفع مبلغ ٨٠٠٠٠ دولار لأصدقائهم وزملائهم؛ والثانى، أن يتم دفع ١٠٠٠٠٠ دولار لهم فى حين يتلقى أصحابهم وأصدقاؤهم ١١٠٠٠٠ دولار.

ما الذى اختاروه فى اعتقادك؟

إن خمنت أنهم اختاروا المال الأكثر، فستكون مخطئاً - حيث إن الغالبية العظمى قالت إنها تفضل الحصول على مال أقل طالما أنه كان أكثر من المال الذى سيحصل عليه أى شخص آخر.

هذا هو التفكير بطريقة فقيرة فى أمكر صوره - استخدام المال كمقياس للقيمة الشخصية، المكانة أو الثروة. فى المقابل، لا يستخدم من يفكرون بطريقة ثرية المال ليشعروا أنفسهم بالأفضلية - إنهم يستخدمونه ليصنعوا لأنفسهم حياة أكثر ثراء.

كلما أصبحت أكثر ارتياحاً حول إمكانية كل شخص فى المساهمة وتكوين ثروة، كان من السهل عليك أن تقوم بالمثل. هذا هو واحد من الأساسيات المطلقة للتفكير بطريقة ثرية:

كلما أصبحت أكثر ارتياحاً تجاه ثروة الآخرين،
زادت سرعة نمو ثروتك.

وإليك هذا التمرين الأخير الذى يمكنك أن تقوم به وسيجعل من السهل عليك أن تطلق سراح أى أفكار سلبية متبقية حول المال وتصبح على الفور أكثر ثراء فى تفكيرك وأفعالك...

خلق عالم أكثر ثراء

١. فكر فى شخص تعتقد أنه يعانى مادياً وتخيله ثريا وناجحاً.

٢. فكر فى شخص تعتقد أنه بحال جيدة وتخيله أكثر ثراءً ونجاحاً.

٣. كرر الخطوات١، ٢ مع المزيد من الأشخاص إلى أن تشعر "بنقاء" معتقداتك - دون ألم أو استياء.

٤. تخيل ما سيكون العالم عليه إن لم يكن هناك فقر وكان كل شخص يمتلك أكثر مما يكفى ليعيش الحياة طبقا لشروطه الخاصة. ما الذى تشعر به عندما تعيش فى هذا العالم؟ ما الذى تشعر به بالنسبة لنفسك؟

كلما كررت هذا التمرين، زادت سرعة نمو ثروتك.

الأسئلة المتكررة الخاصة بفصل "تغيير علاقتك بالمال"

س: من الجيد أن نُشعر أنفسنا بالسعادة حيال ما نملكه، ولكن ألا يثبت كل هذا الفقر الموجود فى العالم أنه لا يوجد ما يكفى للسعى وراءه؟

أشار "باكمينستر فولر"، والذى ربما يكون أعظم الفلاسفة فى القرن العشرين وأحد المدافعين النشطاء عن القضاء على الجوع فى العالم، أن لدينا موارد كافية ليحيا جميع الأشخاص فى العالم مثل المليونيرات - ولكننا لا نمتلك الإيمان بأن ذلك ممكن.

وأحد أجزاء المشكلة هو أن مجال علم الاقتصاد هو دراسة تخصيص الموارد "النادرة" للمجتمع. فإن هذا يستلزم وجود إمداد ثابت من الموارد فى العالم، وكيفية تقسيمك لها يمثل علم الاقتصاد. بالطبع، نحن نعلم الآن أنها الطبيعة، لأن التكنولوجيا تغير بشكل ثابت كل ما هو نادر. ولم تعد هناك مشكلة فى المصادر المحدودة، ولكن المشكلة تكمن فى التوزيع المحدود.

ووفقاً لعالم الاقتصاد البروفسير "بول زين بيلزر": "فى هذه الأيام، ٩٥ بالمائة من اقتصادنا يهتم بإنتاج منتجات وخدمات لم تكن موجودة منذ خمسين عاماً، وتكمن الفرص الاقتصادية الكبيرة للمستقبل فى القطاعات الاقتصادية غير الموجودة اليوم".

كلما كان الناس يبيعون ويشترون الأشياء فيما بينهم، زاد وجود المال. والمال هو وقود آلة العالم، ولم يكن هناك تدفق لمال من خلال هذه الآلية كما هو موجود الآن.

على سبيل المثال، نحن نعيش فى عالم يتم الحصول على الكثير من المال فيه من خلال الحاسوب - ورقائق الحاسوب تصنع من الرمال. وحيث إن التكنولوجيا

هى العامل المحدد لثروات البلاد فحتى معظم علماء الاقتصاد التقليديين فى هذه الأيام يفهمون ذلك:

كمية المال فى العالم غير محدودة إنها لامتناهية.

س: أنا متحير! ماذا لو لم أكن متأكداً من المعتقدات التى تعيقنى؟

بينما يتم اعتبار الحيرة هنا فى الغرب أمراً سيئاً، ففى الشرق يتم احترام الحيرة باعتبارها بوابة التحول والتغيير. من الجيد أن تكون متحيراً - هذا يعنى أن أفكارك القديمة يتم تحديها وأنه تم خلق مساحة لتكوين أفكار جديدة. تمسك بها - وبمجرد انتهائك من هذا الكتاب، لن تمتلك فقط وضوحاً أكثر، بل ستجرب حرية، وسعادة، ورخاء أكثر من ذى قبل!

الفصل الثالث

إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك

إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك

كان المؤلف "براندون بايز" يستخدم السيناريو التالى كجزء من دراسة مستمرة لسيكولوجية الثروة:

لقد تم اختيارك لوظيفة أنت مؤهل لها تماماً، وقد أبليت بلاء حسناً فى المقابلة الشخصية فى الجولات السابقة وأنت واحد من الخمسة المرشحين للوظيفة، وقبل الدخول إلى غرفة المقابلة الأخيرة اكتشفت أن الراتب ليس هو ما توقعته فهو يحتوى على صفر إضافى!

بمعنى آخر، أن راتب الوظيفة أكبر عشرة أضعاف مما كنت تتوقعه، أى إن كنت تعتقد أنه ٢٠٠٠٠ جنيه فى العام، فقد ظهر أنه بالفعل ٢٠٠٠٠٠ جنيه؛ وإن كنت تعتقد أن الراتب ٦٠٠٠٠ جنيه فى العام، تكتشف أنه فى الحقيقة ٦٠٠٠٠٠ جنيه.

كيف ستشعر وأنت على بعد خطوات من مقابلة اللجنة؟ ماذا كنت ستفعل؟

ما الذى سيحدث لك وأنت تتخيل نفسك فى هذه الغرفة؟ بالنسبة للعديد من الأشخاص، فإن ذلك يجلب كل أنواع الموضوعات العاطفية التى تتراوح بين عدم الاستحقاق وانعدام القيمة إلى الارتباك وحتى الغضب.

لم يتقدم عدد من الأشخاص فى هذه الدراسة للمقابلة النهائية. فالوظيفة التى يكون راتبها عشرة أضعاف ما اعتادوا أن يكسبوه هى ببساطة بعيدة عن منطقة راحتهم ولا يستطيعون حتى التفكير فيها.

النتيجة النهائية البسيطة التى يمكن أن نستخلصها من ذلك هى أن معظم الأشخاص لديهم "حد أقصى" بالنسبة لكمية المال التى سيكونون مرتاحين لكسبها. وهذا مهم؛ لأن عقلنا الباطن عبارة عن آلية تسعى إلى الأمان. فوظيفته الأولى هى الحفاظ عليك آمناً، ووسيلته الأساسية فى القيام بهذا هى محاولة ضمان أن يكون اليوم أشبه كثيراً بالبارحة. ومن وجهة نظر العقل الباطن، فإن التعود يولد الأمان.

وبهذه الطريقة، فإن عقلك الباطن يعمل مثل منظم الحرارة. إن تم ضبط منظم الحرارة على ٧٠ درجة سيلزية، فإن احتمالات وصول درجة الحرارة فى الغرفة إلى حوالى ٧٠ درجة سليزية تكون كبيرة. وإن بدأت درجة الحرارة فى الارتفاع أكثر من ذلك، فإن التكييف سيقاوم ذلك ويعيده مرة أخرى إلى "منطقة الراحة".

وإليك المبدأ الرئيسى:

الطريقة الوحيدة لتغيير درجة الحرارة بشكل دائم فى الغرفة هى إعادة برمجة منظم الحرارة.

ونفس الأمر بالنسبة للمال، أو النجاح، أو الشهرة أو أى شىء آخر قد تسعى إليه فى حياتك. فالطريقة الوحيدة لزيادة الثروة هى إعادة برمجة منظم حرارة الثروة!

وإليك القليل من الأسئلة التى يمكنك أن تطرحها لتمنح نفسك شعوراً بالوضع الحالى لمنظم حرارتك الداخلية. وإذا لم تكن قد واجهت تغيراً جذرياً فى الثروات خلال الشهور القليلة الماضية، فإن هذه الأعداد ستمنحك شعوراً دقيقاً بكمية المال التى ترتاح فى الوقت الحالى لوجودها فى حياتك.

تعيين درجة حرارتك المادية

١. كم من المال يمكن أن تخسر دون تخطيط؟ ٥ جنيهات؟ أم ٥٠ جنيهاً؟ أم ٥٠٠جنيه؟

٢. راجع كشوف حسابك البنكى على مدار الثمانى عشر شهراً الماضية أو ما شابه. ما معدل كمية المال التى امتلكتها فى حسابك؟

٣. أضف الدخل السنوى و/أو القيمة الصافية لخمس قيم لدخل أصدقائك المقربين واقسمه على ٥.

تشير الأبحاث إلى أن دخلك/ القيمة الصافية لك ستكون ضمن ٢٠ بالمائة من هذا الرقم، والذى يعتبر إشارة جيدة للوضع الحالى لمنظم حرارة ثروتك.

منظم حرارة "شخص غنى"

> إن كنت تريد أن تعرف المستقبل، انظر إلى الماضى.
> "ألبرت أينشتين"، فيزيائى حاصل على جائزة نوبل

معظم الناس يعيشون حياتهم معتمدين على الطيار الآلى، فيقومون بفعل الأشياء دون أن يفكروا فيها بالفعل. ويستمعون إلى نفس المحطة الإذاعية، ويطلبون نفس الطعام، ويحملون نفس الأفكار كل يوم. وكما يقول المثل: "إن استمررت فى القيام بما اعتدت أن تقوم به، فإنك ستحصل على المزيد مما لديك بالفعل".

إن كان منظم حرارتك منخفضاً، يمكن أن تكون هذه مشكلة. ولكن ماذا إن كان جاهزاً بالفعل للثروة؟

فى وقت ما، كان "دونالد ترامب" مديناً بأكثر من مليار دولار. وقد أخبرنى أحد المصرفيين الذين تم إرسالهم للمطالبة بأموال البنك كيف سارت المقابلة. فعلى الرغم من حقيقة أنهم كانوا هناك للحجز عليه؛ فإن "ترامب" رحب بهم وبدأ فى إقناعهم بأن يمنحوه المزيد من الوقت ليعيد المال. وقد وافقوا على أن يمنحوه فرصة للمحاولة، ولكن إن كان يريد ذلك فعليه أن يتخلى عن بعض نفقاته

رفض ترامب! وأخبرهم أنهم إن كانوا يريدون استرداد مالهم، سيكون عليهم أن يساندوه فى نظام الحياة الذى أصبح معتاداً عليه. أصر على مئات الآلاف من الدولارات "كمنحة" شهرية واستعمال طائراته الخاصة بكامل حريته بمعنى آخر، أن يستمر فى الحياة طبقاً لشروطه. وفى خلال عام، لم يعد فقط الأموال للبنوك، ولكنه أيضاً عاد لامتلاك المئات من ملايين الدولارات فى صورة أرباح.

لقد كان منظم حرارته مرتفعاً حيث لم يسمح له أن يمتلك أقل من ذلك فى أى مرحلة محددة من الوقت، وبالتالى، كان عقله قادراً على خلق طرق سريعة لإعادة المال إلى حياته.

وبالمثل، أخبرنى كل من يفكرون بطريقة غنية تقريباً والذين قامت عليهم الدراسة فى هذا الكتاب أنهم إن خسروا كل أموالهم غداً، فإنهم سيستعيدونها مجدداً فى غضون سنوات قليلة. وهذا هو السبب فى أنه لا يمكن قياس الاختلاف بين المفكر بطريقة ثرية والمفكر بطريقة فقيرة من خلال حجم المال الذى يمتلكونه فى البنك، إنها كمية المال التى يستطيعون أن يحتفظون بها داخل عقولهم بوصفها طبيعية وعادية.

وهناك دراسات عديدة تظهر أنه من المحتمل أن يتخلص الأشخاص الذين يحصلون على ثروة هائلة بطريقة مفاجئة من خلال الفوز باليانصيب أو الميراث من تلك الثروة بسرعة شديدة. وفى الحقيقة، فإن أكثر من ٨٠ بالمائة من هؤلاء الأشخاص تصبح حالتهم المادية فى غضون عامين أسوأ مما كانت عليه قبل أن يحصلوا على هذا الربح المفاجئ. ومن خلال مجموعة من الاستثمارات الضعيفة والنفقات غير الضرورية، فإن العقل الباطن يعيد هؤلاء الأشخاص فى وقت قريب إلى مستوياتهم الأصلية للراحة المالية.

إن كنت تريد أن تتجنب السقوط فى هذا الفخ، من المهم قبل أن تبدأ فى الحصول على المال أن تصنع فى عقلك تلك المساحة التى ينبغى أن تتمسك بها. بمعنى آخر:

حتى تعيد برمجة عقلك بشكل نشيط، سيكون ماضيك مؤشراً متميزاً لمستقبلك.

تذكر: عقلك مثل الكمبيوتر، وطوال رحلتنا خلال هذا الكتاب، سنقوم بتغييره لنجعل من الأسهل والأيسر بالنسبة لك أن تلاحظ مدى ثرائك بالفعل، وتحصل على المال وتعيش حياة أكثر ثراء.

وإليك سلسلة من التمارين التى سأرشدك فيها خلال هذا الفصل لتعيد برمجة عقلك لتحقيق ثروة أكبر...

تخيل الثروة غير المحدودة

١. فكر فى مقدار المال الذى تمتلكه فى البنك ولاحظ ما تتخيله. هل تتصور أكواماً من أوراق النقد، والعملات المعدنية، أم كشف حساب البنك أم شيئاً آخر؟

٢. بعد ذلك، فكر فى مقدار المال الذى ستحصل عليه خلال العام القادم، ومرة أخرى، لاحظ ما سيتبادر إلى ذهنك؛ هل ترى شيكات، أم أوراقاً نقدية، أم كشوف حسابات بنكية، أم خطابات، أم أعداداً تتزايد على شاشة الكمبيوتر المنزلى الخاص بك؟

٣. الآن، تخيل الحصول على ضعف هذا المال، أو ثلاثة أضعافه أو حتى أربعة أضعافه. قد ترى الأوراق النقدية تتزايد، أو تصبح الشيكات ذات قيمة أكبر، أو تتزايد الأعداد على الشاشة بسرعة. تمتع بذلك!

٤. بعد ذلك، تخيل أن هذا التدفق للثروة يتزايد كل عام طوال العشرين عاماً القادمة. تخيل الأكوام والأكوام من الأوراق النقدية تضاف إلى حسابك البنكى، تجعل الأكوام والأكوام أكبر وأكبر، أو شاهد الأرقام فى كشوف حساباتك البنكية تتزايد على نحو كبير جدا. مجددا، اجعل خيالك خصبا وتمتع به!

٥. وعندما تنتهى من ذلك، دع ذهنك يستقر على صورة تجعلك تشعر بالثراء، لتتأكد أنك دائما تنتهى بثروة أكبر فى عقلك أكثر مما كنت تمتلكه عندما بدأت.

من الضرورى أن تسمح لنفسك بأن تتمتع بهذا التمرين؛ من خلال توسيع حدود المال الذى يمكنك أن تتخيل الحصول عليه، فإنك بذلك تقوم تدريجياً بتعديل منظم حرارة ثروتك لمستوى أعلى وأعلى.

زيادة حرارة دخلك

لدىّ صديق ماهر للغاية يعمل مدرباً فى إحدى الشركات والذى كان مقتنعاً أنه وصل للحد الأقصى لما كان يتوقعه كراتب نظير خدماته. كان يشتكى لى أنه يحتاج للعمل ٣٥٠ يوماً فى العام ليحصل على مال أكثر مما يريد أن يحصل عليه، ولم تكن هذه الفكرة مزعجة بالنسبة له ولكنها غير محتملة تماماً حيث إنه لم يعمل أكثر من ٥٠ يوماً فى العام الواحد.

سألته عما يتقاضاه وقال ١٢٠٠ جنيه يومياً. لذلك طلبت منه بشدة أن يضيف صفراً إلى العرض التالى الذى يرسله. نظر لى كما لو كنت مجنوناً. لا يهم كم كانت محاولته صعبه، ببساطة لم يستطع عقله أن يدرك فكرة أن يتم دفع ١٢٠٠٠ جنيه له لقاء يوم عمل واحد. وبعد مشاهدتى إياه يقاوم ذلك للحظات قليلة، قلت: "حسناً، ماذا لو تقاضيت ضعف ما اعتدت عليه؟ على أسوأ الأحوال، سيفاوضونك لتحصل على معدلك اليومى الطبيعى".

رأيت ابتسامة بدأت ترتسم على وجهه. وقال: "يمكننى أن أقوم بهذا!".

بالطبع، لو كنت قد اقترحت عليه أن يضاعف معدله اليومى منذ البداية، لوجد ذلك صعباً. ولكن بمجرد أن اتسع عقله بطريقة كافية، فإنه لن يعود مطلقاً إلى قيوده القديمة. وبمجرد أن اتسع ليفكر فى إمكانية كسب ١٢٠٠٠ جنيه يومياً، فإن الحصول على ٢٤٠٠ جنيه يومياً أصبح أكثر سهولة، فقد أشعره ذلك بالراحة من عناء التفكير فى الرقم الأكبر.

هذا بالضبط هو نفس الشىء الذى سنفعله الآن. سأطلب من عقلك أن يفكر فى جنى مال أكثر مما قد تعتقد. وسواء كنت قادراً على القيام بذلك بسهولة أم لا، فإن ممارسة الأمر بهذه الطريقة سيفتح عقلك ليكون قادراً على التفكير فى مبالغ أكبر وأكبر.

ونتيجة ذلك أكثر من مريحة. لم يكسب صديقى ٢٤٠٠ جنيه يومياً فقط، ولكنه تعلم أن حدود ما هو ممكن بالنسبة له لم تكن حقيقية. وآخر مرة تحدثت إليه فيها، كان يطالب ويحصل على ٥٠٠٠ جنيه يومياً - ومازال الرقم يتزايد.

وإليك مجموعة متنوعة من الأشياء التى قمت بها مع صديقى وهى أشياء يمكنك أن تفعلها بنفسك الآن ...

زيادة الدخل

١. أيا كان ما تكسبه حالياً، تخيل أن يتم دفع الضعف لك مقابل نفس العمل الذى تقوم به.

٢. عندما تستطيع تخيل ذلك، ضاعفه مجدداً.

٣. ما مدى الزيادة التى يمكن أن تصل لها؟ عندما تصل إلى الحد الأقصى المطلق لما يمكنك أن تتخيل الحصول عليه فى الوقت الحالى، فكر فيما يمكنك أن تفعله بالمال ولاحظ إن كنت تستطيع أن تجعل الرقم أكبر من ذلك.

٤. عندما لا تستطيع أن تتقدم أكثر، فكر فى دخلك الحالى وتخيل زيادته بنسبة ١٠ بالمائة فقط. ما مدى شعورك بإمكانية ذلك؟

كل مرة تكرر فيها هذا التمرين، ستجد من الأسهل والأسهل بالنسبة لك أن تتخيل حدوث التغيرات تصبح أيضاً أكثر ارتياحاً.

إعادة النظر فى قوة التركيز

تذكر: أحد المبادئ الأساسية التى أرسيتها فى الفصل الأول كان هذا المبدأ:

ما تركز عليه، تحصل على المزيد منه.

تزخر النظريات النفسية والعلمية بتفسيرات لعمل الأشياء بطرق معينة. فيميل العلماء النفسيون إلى شرحها من خلال الحديث عن نظام التنشيط الشبكى؛ ذلك الجزء من عقلك والذى يمكنك من تنقية معظم محفزاتك البيئية وتلاحظ فقط تلك الأشياء التى تبدو ذات صلة بأمنك أو قيمك العليا.

ويوافق السلوكيون على أنك تحصل على المزيد مما تركز عليه، ولكنهم يشرحون الأمر بطريقة مختلفة. فيميلون إلى التأكيد أن معتقداتك وحالاتك العاطفية المسيطرة مهمة فقط حسب مدى تأثيرها فى سلوكياتك الخارجية؛ وبالتالى ستخلق تلك السلوكيات النتائج فى العالم المحيط بك مسببة نوعاً من تأثير "نبؤة تحقيق الذات".

وللعلماء، خاصة أولئك المهتمين بمجال الفيزياء الكمية، تفسير مختلف، وقد ظهر مؤخراً من خلال فيلم وكتاب "السر".

ويتمثل هذا التفسير فى أن كل شىء فى هذا الكون بدءاً من أفكارنا واللغة وحتى أجسادنا والعالم الطبيعى المحيط بنا تتكون أساساً من الذرات والجزيئات التى تدور فى تردد طاقة معين.

وعندما يتعلق الأمر بالطاقة، فإن هناك قاعدة أساسية تعرف بقانون الجذب وهو:

الأشياء المتشابهة تتجاذب.

فإن العلماء الذين اشتركوا فى هذه النظرية يعتبرون أن أفكارنا تعمل مثل المغناطيس، وما نركز فيه بشكل ثابت يصبح "منجذباً" إلينا. فى الموسيقى، يطلق على ذلك مبدأ "الرنين المتجانس". إن كان لديك اثنتان من آلة البيانو فى نفس الغرفة وطرقت على نغمة "سى" على إحدى الآلتين، ستجد أن وتر "سى" فى الآلة الأخرى قد بدأ فى الاهتزاز بنفس الدرجة.

فإن الانفعالات الناتجة عن أفكارك هى التى تحدد السرعة التى تظهر بها. فأنت تقوم بنشر الطاقة طوال الوقت. وهذا يجذب ويرفض الأشياء باستمرار. ولهذا السبب يعتبر ثراء تفكيرك فى الأساس أكثر قيمة من حجم حسابك فى البنك. فإن أفكارك عبارة عن طاقة قوية وخلاقة.

أيا كان ما اخترت أن تؤمن به، الأكثر أهمية أن تتذكر أن التركيز على ما ينقصك سيجعلك تفقد المزيد منه؛ والتركيز على تمديد منظم حراراتك والحصول على المزيد من المال سيمنحك شعوراً ممتداً من القدرة والثروة أكثر من ذى قبل.

كيف يتم ضبط منظم حرارة ثروتك؟

> أعطنى الفتى وسأمنحك الرجل.
> "جون بياجيه"
> فيلسوف وعالم

اكتشف العلماء أن الدجاج الصغير الذى يخرج من بيضه يتعرف على أول شىء يراه على أنه أمه؛ ويكون ارتباطاً عاطفياً معها ويعتمد عليها فى سلوكياته. هذه العملية تسمى "التطبع"، وقد قام الباحثون بالعديد من التجارب التى أثبتت قوة التكيف فى تلك المرحلة التشكيلية للتطور.

الأمر ذاته صحيح بالنسبة للبشر إلى حد ما. فالخبرات المبكرة لطفولتك تشكل حياتك فيما بعد. ستتأثر معتقداتك بالنسبة للمال بالبيئة التى تنشأ فيها وسلوكيات المحيطين بك. وبهذه الكيفية تتم "برمجتك" لتفكر فى المال بهذه الطريقة التى تنتهجها الآن.

تعمل تلك الخبرات الأولية كنوع من " شريط فيديو تدريبى" لعقلك الباطن، وتكون بمثابة إما تحذير أو مثال لما هو ممكن. وأنت كطفل تراقب كيف يستخدم البالغون من حولك المال، وسيخلق ذلك احتمالية ما ستكون قادراً عليه فى حياتك فيما بعد.

على سبيل المثال، أثناء نموى، كان والدى يعمل فى أعمال البناء والتشييد، وعلى الرغم من أنه كان يمر بفترات من الرخاء الكبير، غالباً ما كان العمل غريباً. وأنا أتذكر مشاهدة الضغط الشديد الذى كان والداى يعانيان منه وهم يركبون تلك الأرجوحة الأفعوانية المالية. فقررت وأنا طفل أننى لا أريد مطلقاً أن يساورنى القلق حيال المال. وفى الحقيقة، لم يكن حصولى على المزيد من المال يشكل أهمية بالنسبة لى.

كان ذلك هو التكوين المبكر لبرمجتى اللاواعية بالنسبة للمال. ولكن عندما نظرت إلى كيفية تكشف حياتى المادية فى بداية الثلاثينيات من عمرى، أدركت أن قرارى بالحصول على المزيد من المال كان فقط مجرد جزء مما تعلمته.

تماماً مثل والدي، وقعت فى نمط الحصول على مبالغ كبيرة من المال ثم التخلص منها. وعلى الرغم من أن ذلك أشعرنى بأننى أخطط طريقى الخاص، كنت أواجه نفس المطبات المالية التى واجهها والداى. وكان الفرق الوحيد هو أن الارتفاعات كانت أكبر وكذلك كانت المنخفضات!

وبمجرد أن أدركت النمط الذى كنت قادراً على تغييره، بدأت فى تغييره على الفور مستخدماً مبدأ الارتداد المغناطيسى. ولأن الناس يتصرفون بطريقة لاواعية خارج الأنماط التى يتعلمونها فى طفولتهم، فإن أحد أهم الأساليب القوية التى يستخدمها المنومون المغناطيسيون هو أن يعيدوا عمر عملائهم إلى وقت ما قبل ظهور النمط المقيد لهم. ومن خلال تعريض العقل الباطن لأنماط جديدة، يصبح الأشخاص قادرين على خلق مجموعة مختلفة من المرشحات حول ما هو ممكن بالنسبة لهم.

هذا يقودنا إلى النتيجة التى تبدو غير عادية:

لم يتأخر الوقت للحصول على مرحلة طفولة ثرية!

على سبيل المثال، التحق أحد أصدقائى المقربين بمدرسة "إيتون" وتميز فى كل شىء قام به. من ناحية أخرى، التحقت أنا بمدرسة عادية، ومن يقل إننى لم أحقق تفوقاً أكاديمياً فى تلك السنوات الأولى فإنه بذلك يبخسنى حقى.

وذات يوم كنا نقارن نوع الرسائل التى تلقيناها فى المدرسة حول أنفسنا وقوتنا الكامنة. وحسبما أتذكر، فقد تم إخبارى بأن لا شىء مما فعلته كان جيداً بطريقة كافية وأنه يجب علىّ أن أقلل من نظرياتى وأن أتخلى عن طموحاتى المتمثلة فى ترك بصمة خاصة فى العالم. وقد ذكر أحد تقاريرى المدرسية أننى "لن أرتقى إلى أى شىء". وعلى النقيض تماماً، فدائماً ما كان يقال لصديقى إنه رائع وكان "قائداً طبيعياً".

كانت بعض الاختلافات غير ملحوظة. على سبيل المثال، كان سؤال الرياضيات التقليدى فى مدرستى يدور حول عدد التفاحات والبرتقالات التى يمكنك شراءها

مقابل جنيه واحد إذا كان ثمن التفاحة ٢٠ بنساً وثمن البرتقالة ١٥ بنساً. بينما كانت الأسئلة التى يتذكرها من دروس الرياضيات تبدأ بعبارة: "لقد اشتريت شركة هندسية صغيرة ثبت أنها تحقق أرباحاً ضعيفة فى السنوات الثلاثة الأولى من بدء التشغيل ..."

وبينما مضى كل منا فى طريقه للنجاح فى تخصصاتنا المختارة، كانت رحلتى سلسلة من النسيان وإعادة البرمجة المستمرة. بينما كانت رحلته هى النتيجة الطبيعية والحتمية للبرمجة الإيجابية منذ البداية. ما أظهرته لى تلك الاختلافات هو أن مكان وضع منظم حرارة ثروتك فى الوقت الحالى هو النتيجة الطبيعية والحتمية لبرمجتك فى مرحلة الطفولة.

إن الخبرات التى قمت بتنميتها والرسائل التى تلقيتها بخصوص المال، كلاهما بطريقة واعية ولاواعية، كونا المخطط الخاص بالوضع المالى الحالى لك. ونحن على وشك تغيير هذا المخطط للأحسن.

خلق ماض بديل

نحن على وشك القيام بأهم الأساليب فى هذا المنهج بأكمله. وعلى الرغم من أنه قد يبدو غريباً فى البداية، فإن هذا الأسلوب وحده يمكنه أن يصنع كل الاختلاف فى العالم.

فى لحظة معينة، سنقوم بخلق مرحلة طفولة بديلة بالنسبة لك حيث ستكبر مع كل المميزات الناتجة عن كونك محاطاً بالمفكرين بطريقة ثرية والذين يؤمنون بك وبقدرتك الكامنة، ولديهم الوسائل المالية ليضعوا هذا الإيمان فى حيز التنفيذ.

لن تأخذ هذه العملية أى شىء من مرحلة الطفولة التى عشتها بالفعل، ولن تنسى أى شىء مهم عن ماضيك. إنها ببساطة طريقة لتزويد عقلك الباطن ببعض البدائل الجديدة، لذلك لن تصبح مقيداً مرة أخرى بحدود برمجتك القديمة للثروة.

ملاحظة مهمة

بعض الأشخاص عاشوا فترة طفولة غير سعيدة ويجدون أنه من المؤلم التفكير فيها، ولأننا نتخيل طفولة بديلة، لا يجب أن تفكر فى مرحلة الطفولة التى عشتها بالفعل حتى تكمل هذا التمرين بنجاح. إن كنت تشعر بعدم الراحة، توقف ببساطة وعد لهذا التمرين مجدداً عندما تكون مستعداً.

سأطلب منك الآن أن تغلق عينيك وتتخيل بشكل واضح امتلاكك لحياة أكثر ثراء. وكلما زادت التفاصيل التى تتطرق إليها، زاد تأثير هذا التمرين. استمر فى تجربته حتى تحصل بالفعل على شعور قوى بما سيكون عليه الأمر بالضبط ...

طفولتك الثرية

اقرأ التمرين بأكمله أولاً حتى تعرف بالضبط ما تقوم به. ثم بعد أن تكون مستعداً، عد للتمرين، خذ وقتك فى تخيل كل سيناريو بتفاصيله الكاملة.

١. تخيل ولادتك فى منزل رائع حيث، منذ اللحظة الأولى لدخولك العالم، تعرف أنك بكل تأكيد محبوب، أنك شخص مرغوب فيه ودائما سيكون هناك ما يكفى بيئة ثرية بالفعل.

٢. ما معنى أن تكون طفلاً صغيراً تعرف أنك أينما ذهبت ومهما فعلت، فإنك محبوب، مرغوب فيك ودائما سيكون هناك ما يكفى؟ ما نوع الهدايا التى ستحصل عليها فى عيد ميلادك؟ ما نوعية الأصدقاء الذين ستلعب معهم؟ ما نوع الرسائل الإيجابية والنصائح التى تستقبلها فى هذه البيئة الغنية؟ ما نوع المعتقدات التى تكونها حول ما يمكن أن يزداد فى هذا العالم الثرى؟

٣. ما معنى أن تكون مراهقاً كبرت وأنت تعلم منذ اللحظة التى ولدت فيها أن هناك دائماً مالاً كافيا لتقوم بأى شىء تريد أن تقوم به فعلاً؟ من الذى ستريد أن تعتمد عليه؟ إلى أين تريد أن تسافر؟ ما نوع الآمال والأحلام التى تود الحصول عليها فى مستقبلك؟ ما مدى شعورك بالأمان والثقة؟

٤. ماذا عن الوصول إلى سن الرشد ما نوع الأشياء التى تريد القيام بها؟ من الذى تريد أن تفعل ذلك معه؟ أين تختار أن تعيش؟ كيف تشعر تجاه نفسك؟ كيف تشعر تجاه الحياة وأنت تعلم أنه مهما حدث سيكون هناك ما يكفى؟

٥. ما نوع الأشياء التى تنجذب إليها وانت فى العشرينات من عمرك؟

٦. فى الثلاثينات من عمرك؟

٧. فى الأربعينات من عمرك؟

٨. فى الخمسينات من عمرك؟

٩. في الستينات من عمرك؟

١٠. في السبعينات من عمرك؟

ما معنى أنت تصبح عجوزاً بعد أن أفنيت عمرك وأنت تعرف أنك محبوب، ومرغوب فيك ودائما لديك مال كاف لتفعل أي شيء تريد أن تفعله؟ ما الذي تعلمته؟ إن أحببت الأمر، يمكنك أن تكتب الإجابات كما لوكنت تكتب سيرتك الذاتية. على سبيل المثال:

في العشرينات من عمري، أدركت أنني بسبب امتلاكي لمثل تلك التربية المميزة، عليَ أن أعيد ذلك للعالم بأي طريقة. وبينما استمررت في القيام بالعمل الذي أحبه في عالم الفن وأدرت أعمالي، بدأت أيضا أقدم النصيحة والمبالغ الكبيرة من المال للمؤسسات الخيرية التي تركز على توفير التعليم بالإضافة إلى الدعم المالي للشباب.

وبينما أصبحت أكبر سناً، عرفت أنني يجب أن أبتعد عن حياتي السابقة لأتمتع بحياتي الخاصة، لذلك أردت أن أدعم المنظمات التي يمكنها أن تخلق الأمل في الناس ...

على الرغم من أن هذا مجرد تمرين تخيلي، فإن كل الأشخاص الذين أرشدتهم إليه لمسوا تغيرات ملحوظة في حياتهم، غالباً في غضون أيام قليلة. ويمكنك أن تعزز تعلمك كل مرة تستمع فيها إلى إسطوانة التنويم المغناطيسي.

الأسئلة المتكررة حول فصل "إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك"

س: أعتقد أن منظم حرارة ثروتي مرتفع! فأنا لا يمكنني أن أتحمل فكرة قبول وظيفة أحصل منها على راتب منخفض، لذلك أصبحت بدون عمل لفترات طويلة.

إن كنت تتساءل عن موقع منظم حرارة ثروتك، فلا يجب أن تنظر إلى شيء غير دخلك وحسابك في البنك. وإن كنت لا تكسب مالاً باستمرار، فلا يهم تفسيرك لذلك لأن منظم حرارة ثروتك معد "لعدم الحصول على أي مال".

ممارسة التمرين في هذا الفصل ستجعلك أكثر ارتياحاً تجاه امتلاك المال في حياتك وإن منحت نفسك بعض الوقت للتقدم مع أفكار وتمارين هذا الكتاب، ستجد أنك تزيد من دخلك تدريجياً دون أي ضغط أو شعور غير ضروري بعدم الارتياح.

س: كل تلك البرمجة وإعادة البرمجة تبدو خطيرة. هل من الآمن القيام بهذا؟

لقد اخترت أن أضع تلك التمارين في هذا الكتاب بعناية بعد أن اختبرتها على المئات بل الآلاف في جلسات خاصة وورش عاملة عامة. ببساطة، اتبع التعليمات كما وضعتها ولن تجدها آمنة فقط ولكن فعالة على نحو رائع.

إن كنت مهتماً بالفعل بتمرين معين، اترك هذا التمرين حتى تكون مستعداً. وما دمت مستمراً في الاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسي بانتظام، سيعمل معك هذا النظام!

الفصل الرابع

التغلب على الاستهلاك العاطفى

التغلب على الاستهلاك العاطفى

> الفرق بين الأغنياء والفقراء هو أن الفقراء ينفقون مالهم ثم يدخرون ما تبقى منه؛ بينما يدخر الأغنياء مالهم وينفقون ما تبقى.
>
> "جيم رون"،
>
> **محاضر فى مجال التحفيز**

عندما بدأت لأول مرة فى العمل بأفكار هذا المنهج، بدأت فى جنى أموال طائلة أكثر مما كنت أتخيل. فى عامى الأول، حصلت على مال أكثر مما كنت أحلم بامتلاكه. ما صدمنى هو أنه عندما حان وقت تسديد ضريبتى، لم يكن لدىّ مال كاف فى حسابى لأدفعها!

فى هذا الوقت أدركت أننى حققت نصف المعادلة. على الرغم من أن الحصول على المال مهارة مدهشة، فإن ادخار فائض من هذا المال هو جزء مهم من خطة الأشخاص الذين يفكرون بطريقة ثرية لعيش حياة تزخر بالثروات.

الأمر الذى يؤدى بنا إلى سؤال مهم:

- **هل تشعر بالمتعة من خلال إنفاق المال أم من خلال ادخاره؟**

على الرغم من أن اتباع أى النمطين بشكل متطرف يمكن أن يكون مشكلة، كل شخص لديه ميل إما لإنفاق المال بمجرد حصوله عليه أو السعى للحفاظ عليه. وغالباً ما يتم تحديد هذين النمطين فى مرحلة الطفولة، فعند الحصول على مال إضافى من خلال المنح، أو هدايا أعياد الميلاد والعمل بالصيف كانت إما يتم إدخارها فى حصالة أو يتم صرفها فى الحال فى المتاجر مساء عطلة نهاية الأسبوع.

وأيا كان تخطيطك الحالى، سأعلمك فى هذا الفصل كيف تعيد المال ثانية إلى جيبك دون وضع ميزانية ودون أن تشعر بالحرمان. لن تنفق مالاً أقل فحسب، بل ستشعر بقيمة أكبر للمال الذى تنفقه. وسرعان ما ستبدأ فى ادخار فائض من الثروة، وهذا الفائض سيدعم من أساس مستقبلك المالى.

متعة الادخار

> عندما يعرف الناس ما يكفى من "الأسباب"، يمكنهم حينئذ أن يتحملوا أى "كيفية".
> "فردريك نيتشه"، فيلسوف

أحيانـاً مـا يسألنى الناس إن كنـت أنصحهم باستخـدام أى مـال متوفـر لتسديـد ديونهـم أو زيـادة مدخراتهـم لـدى بدئهم فـى برنامج للحصـول على المزيد من المال فى حياتهم. على الرغم مـن أن كلاً منهم يختلف عن الآخر ومن المهـم أن تسدد ديونك، دائمـا ما أشجعهم على أخـذ نسبة من المال المتوافـر لديهم ليستخدموه فى البدء فى الادخار.

هناك سببان لهذا، كلاهما مثبت سيكولوجياً وعلمياً:

١. كلما زاد ما تملك، كنت أقل حساسية تجاه الأرجوحة الأفعوانية العاطفية للحياة المالية.

تخيل للحظة أنك تدخر ١٠ جنيهات وخسرت جنيهاً واحداً كيف ستشعر؟

الآن تخيل أنك تمتلك ١٠٠ جنيه وخسرت نفس الجنيه هل سيكون الشعور مختلفاً؟ ماذا إن كنت تمتلك ١٠٠٠ جنيه؟ ١٠٠٠٠ جنيه؟ ١٠٠٠٠٠٠ جنيه؟

بالمثل، تخيل الحصول على ١٠٠ جنيه إضافية اليوم كيف سيُشعرك ذلك؟ هل ستشعر بالمثل لو كنت بالفعل تمتلك ١٠٠٠ جنيه فى البنك؟ ١٠٠٠٠ جنيه؟ ١٠٠٠٠٠٠ جنيه؟

عندما نمتلك مالاً فى البنك، من السهل تجنب تأرجح الانفعالات الناتجة عن زيادة أو نقص الربح أو الخسارة، والتى بالتالى ستسمح لك أن تفكر بشكل ثرى وتتخذ قرارات مالية ذكية وفقاً لمقدار المال الذى تمتلكه.

٢. كلما زاد ما تملك، زاد ما تحصل عليه.

> الفائدة المركبة هى الأعجوبة الثامنة فى الدنيا.
> "ألبرت أينشتين"، فيزيائى حاصل على جائزة نوبل

هل لاحظت أن الأغنياء دائماً ما يزدادون غنى؟ لأنهم يمتلكون المال بالفعل، فإن عقلهم الباطن يقضى الوقت فى البحث عن طرق للحصول على المزيد منه. ولأن عقلك الباطن يعمل ٢٤ ساعة يومياً فإنه سيجد ما يبحث عنه.

تذكر قاعدتنا الأساسية الخاصة:

إنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

ومن هذا المنطلق، يعمل المال فى البنك مثل مغناطيس يجذب المزيد من المال. ولن تستفيد فقط من التأثير المركب للفائدة، بل إنك ستستفيد أيضاً من التأثير المركب للتركيز.

الآن، إن كنت تفكر أنه من المحتمل ألا تستطيع أن توفر المال من دخلك، فهذا مجرد تفكير فقير من برنامج قديم فى عقلك. إنك لا تحتاج إلى أن تكسب بنساً إضافياً لتبدأ فى بناء "مغناطيس المال" الخاص بك. بينما تتعلم وتطبق أساليب التغلب على الاستهلاك العاطفى التى سأشاركك فيها فى هذا الفصل، ستنفق بطريقة طبيعية وبشكل سهل مالاً أقل. ثم استخدم المال لتبدأ خطتك الادخارية. واليك تمريناً بسيطاً يمكنك القيام به سيدعم نيتك فى ادخار الثروة، سيبدأ فى تغيير المرشحات الإدراكية الحسية لعقلك كلما قمت به.

قيمة المدخرات

قم بهذا التمرين بسرعة لا يهم إن كنت تعتقد أن إجاباتك كلها "صائبة"!..

١. اكتب قائمة تتكون من ٥٠ شيئاً تحب أن تقوم بها، أو تصبح عليها أو تمتلكها فى حياتك إن كنت تمتلك المزيد من المال فى البنك.

على سبيل المثال:

امتلاك سيارة فارهة

قضاء وقت أكبر فى عطلة

تعلم قيادة الطائرات

الانتقال للحياة فى المدينة

٢. الآن، اكتب قائمة تتكون من ٥٠ طريقة توضح أن امتلاك المزيد من المال قد يساعد فى تحقيق قيمك العليا.

على سبيل المثال:

قضاء وقت أطول مع عائلتى

القدرة على المساهمة فى القضايا المفضلة لدىّ

سأكون أقل توتراً، ونتيجة لذلك، أكثر صبراً

٣. ضع دائرة حول الأشياء المحفزة لك فى تلك القوائم. يمكنك أن تسجلها على الكمبيوتر أو تكتبها على الغلاف الداخلى لدفتر الشيكات ليذكرك بما تؤجله فى كل مرة تنفق المال على شيء تافه فى الوقت الحالى.

إن بناء "مغاطيس المال" سيزودك بوسادة من الثروة ستسهل عليك تدعيم التفكير الثرى ويزودك بالأموال اللازمة لتستثمرها فى تطوير أعمالك، أو منتجاتك أو خدماتك. لذا لماذا لا نجعل جميعاً ادخار الثروة أولويتنا الأساسية؟

إن الإجابة على هذا السؤال قد تدهشك ...

كيف تتم برمجة عقولنا على الإنفاق؟

فى عـام ١٩٢٢، استعان "مونتجمرى وورد" والعديد مـن رجال الأعمال الأثرياء الأمريكيين الآخرين برجل يدعى "إدوارد بيرنيز" ليقدم لهم النصيحة حول كيفية تعزيز المبيعات بالنسبة للاقتصاد الراكد فيما بعد الحرب العالمية الأولى. كان "بيرنيز" ابن شقيق "سيجموند فرويد"، وعلمهم أن يربطوا بين شراء السلع والخدمات وبين الاحتياجات الذاتية للأشخاص ـ العلاقات العاطفية، والمكانة، والوضع الاجتماعى، والشعور بالإزدهار والنجاح.

وحتى هذا الوقت، كان معظم الأشخاص يشترون الأشياء لأغراض عملية ـ إن كنت تمتلك بنطالاً، فلن تحتاج لشراء واحد آخر حتى يبلى الأول. ولكن "بيرنيز" حوّل هذا السلوك من فضيلة إلى رذيلة. فإن شعر أحد الأشخاص أنه غير قادر على الشراء أو لا يحتاج للملابس، فقد تم تعليم البائعين أن يجعلوا هذا الشخص يشعر بعدم الأهمية وعدم القيمة. ومن ناحية أخرى، فإن شراء العلامة التجارية "المناسبة" من الملابس، أو الساعات أو السيارات سيجعل الجميع يعرفون أنك محنك، غنى، ناجح أو ذو قيمة، حتى إن كان الجميع يعرفون بطريقة منطقية أن هذه الصلة مختلقة فى الأساس.

فى هذا الوقت، دعم هذا الموقف الجديد المتشدد كلا من الازدهار فيما بعد الحرب فى العشرينيات والكساد التالى فى الثلاثينيات من القرن العشرين. وفى هذه الأيام، أصبحت الأساليب المستخدمة أكثر تقدماً وأكثر دقة. وتقدم لنا ثقافة المستهلك من حولنا عدداً هائلاً من الطرق للحصول على اندفاع فورى للمشاعر الطيبة.

هل أنت مكتئب قليلاً اليوم؟ اشتر هذا الحذاء واطرد تلك الكآبة!

ألا تشعر بالعظمة فى نفسك؟ قد يفى هذا الجينز بالغرض!

هل تشعر وكأنك تعمل بجد أكثر من أى وقت مضى دون تقدم؟ إنك تستحق سيارة جديدة!

ولا ينطبق هذا على الملابس، والألعاب، ورموز المكانة الاجتماعية فقط، ولكنه ينطبق أيضاً على العلامات التجارية. لاحظ كيف ستشعر عندما تنطق بأسماء العلامات التجارية الشهيرة التالية فى عقلك:

- بورش
- فالنتينو
- لويس فويتون
- رولز رويس
- رالف لاورين

كل علامة تجارية من تلك تعتبر محفزاً عاطفياً. ويتم إنفاق مبالغ ضخمة من المال على الإعلانات وفى كل أنواع الطرق الدقيقة الأخرى للتأكد من أنك عندما ترى علامة تجارية، أو أى تصميم يتعلق بها، يتم تحفيز مشاعر خاصة فى داخلك.

ويتم ذلك غالباً بطريقة دقيقة وبشكل رائع حتى أنك لا تلاحظ حدوثه. لكنه، دعنى أؤكد لك، مازال يحدث. وفى الحقيقة، فإن العديد من المديرين التنفيذين للإعلانات قد اعتادوا أن يسخروا من تدريبات التنويم المغناطيسى التى نمارسها، وأنا أعتبر الآن أن تعليم الأشخاص كيف يعمل العقل هو بالفعل نوع من "حماية المستهلك للعقل".

وفى إحدى الدراسات الشهيرة، قيم الرجال الذين شاهدوا إعلانا لسيارة جديدة يتضمن سيدة شابة جذابة، السيارة بأنها سريعة، أكثر جاذبية، تبدو باهظة الثمن ومصممة بطريقة أفضل أكثر من الرجال الذين شاهدوا نفس الإعلان بدون العارضة. ومع ذلك عندما تم سؤالهم فيما بعد، رفض الرجال أن يصدقوا أن ظهور العارضة كان له تأثير على حكمهم.

فى هذه الأيام توجد فى ثقافتنا العديد من العلامات التجارية التى ترتبط بالوضع الاجتماعى، والعلاقات العاطفية، والنجاح والتى لا نسأل أنفسنا حتى عن علاقتها بتلك الأشياء. أضف ذلك إلى الوفرة الجاهزة من النقد، والهجوم المستمر للرسائل الإعلانية على عقل غير مستعد والتى يمكن أن تكون مكلفة للغاية.

التكلفة الحقيقية "للعلاج من الشراء بلا داع"

هل ذهبت من قبل للتسوق لتمتع نفسك؟

على الرغم من عدم وجود أى شىء خاطئ نظرياً بالنسبة "للعلاج من الشراء بلا داع"، إن لم تستطع أن توقف نفسك أو كنت تشترى باستمرار أشياء لا تستخدمها أو تحتاج إليها، فإنك خارج السيطرة. وما كان ذات مرة طريقة "للاستمتاع" من الممكن أن يصبح إدماناً تاماً.

> يدخل المتسوقون إلى المتجر ليشتروا شيئاً محدداً؛ بينما يدخل مدمنو الشراء ليروا إن كان هناك شىء يستحق الشراء.
>
> "مايكل نيل"،
>
> مدرب نجاح

وهذا ما حدث لإحدى عميلاتى والتى أصبحت " عادة" التسوق لديها خارجة تماماً عن السيطرة. فعلى الرغم من أنها كانت تعلم أنها تنفق ثروتها على أشياء لاتستخدمها مطلقاً، كانت تشعر أنها عاجزة عن مقاومة ظهور أى فستان جديد أو الحصول على خصم بنسبة ١٠ بالمائة.

قد يقول الأصدقاء حسنو النية لها إنها يجب " أن تقبض على يديها" أو " تتوقف عن التصرف بهذا الغباء"، ولكن ماذا لو كانت لا تستطيع أن توقف نفسها. على الرغم من وظيفتها جيدة الراتب، كانت تستنزف الكثير من المال. وعندما قابلتها، كانت على بعد شهور قليلة من خسارة منزلها والإقامة فى الشارع مع ابنتها الصغيرة.

كيف يمكن أن يكون لشىء برئ مثل التسوق نفس التأثير المدمر للكحوليات أو المخدرات؟

قام الباحث المتميز "د. رونالد رودين" بدراسة مدهشة حول كيفية إدماننا لكيماويات العقل السعيد مثل السيروتونين. يمكن أن يحدث لنا ذلك من خلال أى عدد من الأشياء: الثناء، مشاهدة برنامجنا التليفزيونى المفضل، فوز فريق كرة القدم الذى نشجعه، الدخول فى محادثة مع أشخاص لهم نفس تفكيرنا.

ويمكن الحصول عليها أيضاً من خلال ممارسة العلاقة الحميمة أو إدمان أى شىء يبعث على البهجة... أو حتى التسوق.

عندما نقوم بشراء شىء نحبه أو نعتقد أنه سيجعلنا سعداء، فإننا بطريقة ما نصدر فى عقولنا مادة كيمياوية للسعادة تسمى السيروتونين. ولكن كما مع أى مخدر، كلما حصلت منه على المزيد، زادت حاجتك للحصول على المزيد لتحصل على نفس النشوة.

معظم الأشياء التى نشتريها نقوم بشرائها لنجعل أنفسنا نشعر بالاختلاف. بالطبع، لا يوجد شىء خاطئ بالنسبة لامتلاك مشاعر جيدة حيال الشراء، ومع ذلك، إن كانت هذه هى طريقتك الوحيدة لتشعر بأنك بحال جيدة، فإنها قد تكون مكلفة.

ولأن عميلتى كان لديها العديد من المشاعر السيئة التى تتحرك بداخلها (بالإضافة إلى معاناتها من صدمتين منفصلتين)، كانت يائسة من أن تجد شيئاً يخفف من آلامها. وكما هو الأمر بالنسبة لمعظمنا، كان أول مكان بحثت فيه هو خارج نفسها. ولأنها ليست " هذا النوع من الأشخاص" الذى يتجه للمقامرة أو المخدرات، اتجهت إلى شىء آخر ــ التسوق.

ولحسن الحظ، بمجرد أن تدرك أنك تتعامل مع نوع من سلوك هزيمة الذات، من السهل نسبياً أن تتحرر. فالتغلب على أى إدمان هو فى الأساس أمر يتعلق بإعادة برمجة أنفسنا، وتغيير ارتباطاتنا، والكيمياء الحيوية الخاصة بنا، ثم أفعالنا.

وهناك شيئان أساسيان يجب أن تفعلهما:

١. غير من ارتباطاتك القديمة.
٢. أعد تخطيط أولوياتك.

١. غير من ارتباطاتك القديمة

كانت أعلى نفقة تدفعها عميلتى تذهب لمصمم الملابس. فحينما كانت تشعر بالضيق، كانت تذهب مباشرة إلى المتاجر المفضلة لديها، "لتلقى نظرة فقط". ولأنها كانت هذه "العميلة الوفية، ذات القيمة"، كان موظف المتجر يعاملها كأميرة، من المحتمل أنهم كانوا مشغولين أكثر بحساب عمولاتهم الوشيكة عن إبداء الانتباه لها بالفعل.

كانت تلقى نظرة فى أرجاء المتجر لأطول فترة ممكنة، وهى تُعمل مشاعرها فى قوة وتزداد إثارتها مترقبة الشراء. وبعد ذلك، عندما تصبح بحال جيدة ومستعدة، يمكنها أن تدفع من خلال بطاقة الائتمان وتشبع شهوتها. وبمجرد أن تترك المتجر، لم تكن تلق بالاً بما اشترته وكان منزلها يعج بصناديق المشتريات المغلقة.

وبغرض تحطيم ارتباطاتها القديمة، طلبت منها أن تفكر فى العلامات التجارية المفضلة لديها بالنسبة للأزياء، ميسونى وجوتشى. وبعد ذلك، جعلتها تكون علاقة ارتباط بهما من خلال طلبى منها أن تضغط بإبهامها مع أصبعها الأوسط معاً. كررنا هذه العملية مرات عديدة حتى أوقف مجرد الضغط على أصابعها معاً شهوتها للملابس.

بعد ذلك، طلبت منها أن تفكر فى شىء لم ترد أن تشتريه مطلقاً ــ الكوكايين. وبينما كانت تفكر فى هذا الاعتقاد المزعج، قمنا بزيادة الشعور بالنفور أكثر فأكثر حتى بدت وكأنها ستتقيأ. وبعد ذلك جعلتها تضغط بإبهامها مرة أخرى على أصبعها الأوسط، وفى هذه المرة كانت فى ذروة الشعور بالنفور، وانهيار العادات القديمة، والارتباطات السارة. وفى غضون دقائق قليلة، ربطت بطريقة

مباشرة بين مشاعر النفور هذه والعلامات التجارية المفضلة لديها بالنسبة للأزياء. بدأت قدرتها على التسوق دون تفكير كوسيلة للحصول على مشاعر جيدة فى التغير للأبد.

وإليك مجموعة متنوعة فى هذا التمرين يمكنك القيام بها بنفسك ...

من الاشتهاء إلى الاشمئزاز

قبل أن تقوم بهذا الأسلوب بنفسك، قم بقراءة كل خطوة حتى تعرف بالضبط ما ستقوم به.

١. فكر فى المشتريات المفضلة لديك الشيء الذى تحب كثيراً أن تشتريه لتمتع نفسك أو تشعر بأنك فى حال أفضل.

٢. بينما تفكر فيه، ضع إبهامك والإصبع الأوسط من **يدك اليسرى معاً**. كرر ذلك مرات عديدة مع العديد من المشتريات المختلفة بقدر ما تستطيع حتى يبدأ مجرد الضغط بأصابعك فقط فى إيقاف "شهوة التسوق".

٣. الآن، فكر فى شيء كنت لا تشتريه مطلقاً، لا يهم ما هو. قد يكون مسدساً تم استخدامه فى جريمة قتل، أو أحد الأفلام، أو علم لإحدى الدول. كلما كنت غاضباً ومشمئزاً أكثر لمجرد التفكير فيه، كان أفضل.

٤. وبينما تستمر فى تخيل هذا الشراء السيئ، ضاعف الصورة فى عقلك حتى تغمرك. عندما تشعر بأنك غير مرتاح بالمرة، اضغط مرة أخرى بإبهامك وإصبعك الأوسط فى **يدك اليسرى**.

٥. كرر هذه العملية مرات كثيرة حسب الحاجة حتى تتخلى عن فكرة شراء تلك الأشياء مع الشعور بعدم الراحة. كلما زاد اشمئزازك من الشيء الذى تفكر فيه فى الخطوة الثالثة، زادت سرعة وقوة تأثير هذا الأسلوب.

بالطبع، إن كان كل ما فعلناه هو أن نجعلها تشعر بالسوء حيال ما اعتادت أن تحصل منه على المتعة، لاستبدلته ببساطة بشىء آخر من الوسائل الخارجية لتحصل على غايتها. لذلك احتجت إلى أن أعلمها أن تشعر بالسعادة التى اعتادت أن تحصل عليها من خلال التسوق بطرق أخرى.

فطلبت منها أن تتذكر بشكل واضح الأوقات التى جربت فيها المتعة والسعادة وتضغط بإبهامها وإصبعها الأوسط فى يدها اليمنى معاً. تذكرت اللحظة التى حملت فيها طفلتها لأول مرة بين ذراعيها، الأوقات التى ضحكت فيها مع أصدقائها واللحظات الأخرى التى تتضمن الشعور بالسعادة حيال طبيعتها الشخصية.

وقريباً، لم يكن عليها سوى أن تضغط بإبهامها وإصبعها الأوسط معاً لتشعر بأنها بحال طيبة. وبمجرد أن صنعنا " زر الشعور الجيد" هذا، طلبت منها أن تفكر فى بعض المواقف فى الماضى والتى كانت تجعلها تذهب للمتاجر. وفى كل مرة تفكر فى واحد منها، كان عليها أن تطرد الشعور الجيد بينما تتخيل أنها تقوم بشىء آخر بدلاً منه.

وبعد الممارسة المتكررة، استطاعت أن تتخيل الاستمرار فى حياتها اليومية دون الالتزام بالذهاب للمتاجر. قمنا بالربط بين المشاعر السلبية وفكرة شراء السلع غير الضرورية باهظة الثمن، وبين المشاعر الإيجابية وحياتها اليومية.

الآن حان دورك ...

سنبدأ الآن فى برمجة عقلك وجسدك على إصدار المواد الكيميائية الخاصة بالسعادة دون الحاجة للتسوق وبذلك ستجرب بطريقة تلقائية المشاعر الجيدة فى الأوقات التى اعتدت أن تحتاج فيها للتسوق. لن يعدل ذلك فقط الاتزان الطبيعى لعقلك، ولكنه أيضاً سيمكنك من الشعور بحالة جيدة فى أى وقت تريد دون استخدام التسوق، أو الكحول، أو السجائر، أو الطعام أو أى محفزات صناعية أخرى.

وسوف نقوم بهذا من خلال إضافة كومة من المشاعر الإيجابية إلى "مرساة الثراء" التى قمت بتكوينها فى الفصل الأول. لذا فى لحظة سأطلب منك أن تتذكر بعض الأوقات فى حياتك والتى شعرت فيها أنك بحال جيدة بدون التسوق. ثم سنقوم بتكوين ارتباط بين تلك المشاعر والضغط على أصابعك معاً من خلال تكرار الأمر مرات ومرات عديدة.

هل أنت مستعد؟ ها نحن نبدأ ...

زر الشعور الجيد

قبل أن تقوم بهذا الأسلوب بنفسك، قم بقراءة كل خطوة حتى تعرف بالضبط ما ستقوم به.

١. اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط من يدك اليمنى معاً لتطلق "منسق الشراء" الذى قمت بتكوينه فى الفصل الأول.

٢. الآن، تذكر أحد الأوقات التى شعرت فيها أنك بحال جيدة تماماً كنت تمرح مع أصدقائك، شخص ما قام بمدحك، شعرت أنك محبوب بشكل لا يصدق. ارجع إلى ذلك الوقت كأنك فيه الآن. تذكر هذا الوقت بوضوح شاهد ما رأيته حينها، استمع إلى ما كنت تستمع إليه واشعر بنفس الشعور الجيد الذى شعرت به.

٣. وبينما تمضى خلال تلك الذكرى مراراً وتكراراً، استمر فى الضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط فى يدك اليمنى معاً. لاحظ التفاصيل، واجعل الصورة أكبر والألوان أكثر، وأوضح، وأكثر بريقاً. اجعل الأصوات أعلى وأوضح والمشاعر أكثر قوة.

٤. بعد ذلك، فكر فى أحد الأوقات التى شعرت فيها بالسرور الشديد، يجب أن يكون ذلك قوياً وحاد التركيز. وبينما تمضى خلال تلك الذكرى مرارا وتكرارا، اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط فى يدك اليمنى معا. استرجعه بطريقة واضحة قدر الإمكان. تذكر هذا الوقت، شاهد ما رأيته حينها، استمع إلى ما كنت تستمع إليه واشعر بنفس الشعور الجيد الذى شعرت به.

٥. حسناً، توقف واسترخ. ستعلم أنك تقوم بذلك بالطريقة الصحيحة عندما تضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط معا وتشعر بنفس الشعور الجيد مجدداً. استمر، قم بذلك الآن اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط معا واستمتع بالشعور بتلك المشاعر الرائعة.

٦. الآن تخيل نفسك تأخذ هذا الشعور الرائع معك فى كل المواقف والتى كنت تشعر فيها فى الماضى أنك مضطر للذهاب للتسوق. شاهد ما ستراه واستمع إلى ما ستسمعه وأنت تأخذ هذا الشعور الجيد إلى كل واحد من تلك المواقف دون أى حاجة لشراء أى شىء على الإطلاق.

٧. ضع نفسك فى بعض المواقف الصعبة وتعامل مع كل منها بطريقة مثالية. وإليك بعض الأمثلة:

- أنت فى العمل والأمر مرهق قليلاً؛ ولكنك قادر على التعامل معه بسهولة.
- تجلس فى المنزل بمفردك وتشعر بالملل. تعلم أن فواتيرك تتعدى حسابك فى البنك، وأنت تتساءل ماذا تفعل. وأطلقت منسق الشراء وبدأت تبتسم، بدا لك أنك لم تر واحداً من أصدقائك لبعض الوقت، وقمت بترتيب موعد للقاء.

تخيل كل سيناريو مراراً وتكراراً حتى تشعر جيداً بقدرتك على إدارة مشاعرك دون الحاجة لإنفاق المال للقيام بذلك.

٢. أعد تخطيط أولوياتك

فى هذه المرحلة، أصبحت عميلتى قلقة بعض الشىء بأنها لن تستطيع أن تتسوق ثانية. الحقيقة، كما أشرت إليها، هى أنها لم تخسر شيئاً فقد كسبت القدرة على على أن تقوم بالاختيارات الحكيمة حول كيفية استخدامها لمالها.

ولكى أعزز تلك النقطة، طلبت منها أن تكتب ثلاث قوائم مهمة. القائمة "أ" والتى تتكون من السلع الأساسية التى يجب أن تشتريها كل أسبوع، مثل الطعام لها ولطفلتها. القائمة "ب" تتضمن السلع المهمة ولكنها غير ضرورية، مثل دفع فاتورة هاتفها الخلوى والادخار لتكوين دعم مالى. وكل شىء آخر كان جزءاً من القائمة "ج".

ومن الآن فصاعداً ستقوم بشراء سلع القائمة "أ" فقط، ثم توزع المال على سلع القائمة "ب" عندما يتبقى بعض المال. وحتى تبدأ فى تكوين الدعم المالى، لن تقوم بشراء أى من سلع القائمة "ج" مطلقاً.

ما مدى نجاح ذلك؟ فى غضون شهور قليلة تغيرت حياتها تماماً. كانت تبتعد عن ديونها، وتشعر بالراحة حيال نفسها وتدخر المال لتستثمره فى المستقبل.

حتى إن لم يكن إنفاقك خارجاً عن السيطرة، كل شخص يمكنه أن يستفيد من هذا التمرين.

تمرين قائمة أ ب ج

١. اكتب قائمة بكل شىء تنفق فيه مالك فى الوقت الحالى، بدءاً من الخضراوات وحتى أموال الرهن العقارى إلى نفقات إجازات العائلة.

٢. ضع "أ"، "ب" أو "ج" أمام كل نفقة.

أ = ضرورى

ب = مهم، ولكنه غير ضرورى

ج = كل شىء آخر

٣. فى المستقبل، أنفق مالك على ما تم تصنيفه فى البندين "أ" و "ب" أولاً.

كل وقت تفكر فى إنفاق المال فى المستقبل، انظر إلى القائمة التى تنتمى إليها هذه النفقة واجعل قرارك وفقاً لذلك!

نهاية "لحميات المال"

> عندما يستخدم الناس بطاقات الائتمان، فإنهم غالباً ما ينفقون أموالاً لا يمتلكونها على أشياء لا يحتاجونها ليثيروا إعجاب أشخاص لا يحبونهم مطلقاً.
>
> **"تافيز سمايلى"،**
> **صحفى ومعلق سياسى**

تعتمد معظم أنظمة الحميات ووضع الميزانية على العقاب والثواب. إن كنت "جيداً" بأن تنكر على نفسك الطعام و/أو التسوق لفترة من الوقت تحصل على العلاج. وإن كنت "سيئاً"، فلن تحصل على العلاج، بالإضافة إلى أنه من المفترض أنك ستشعر بالسوء حيال ما قمت به.

ولكن ها هى المشكلة:

الحميات لا تجدى نفعاً!

على الرغم من أن تجويع نفسك يمكن أن يقلل من بعض الرطلات على المدى القريب، فخلال الوقت يستعد الجميع لأن يستعيدوا هذا الوزن، وغالباً ما يرجعون إلى وزن أكبر من ذى قبل.

وهذه نفس التجربة التى واجهها كل شخص تقريباً حاول أن يضع نفسه أمام ميزانية متشددة، مقيدة، والسبب أن "حمية المال" بالكاد يمكنها أن تعمل أكثر من حوالى ٩٠ يوماً.

وإليك أسلوب أخيراً يمكنك أن تستخدمه بغض النظر عن عادات إنفاقك الحالية، والذى سيستفيد من حكمتك الداخلية عن طريق إبطاء عملية الإنفاق وبذلك تستطيع ألا تقوم بذلك بطريقة لاواعية. وبينما يمكنك أن تتكيف مع الأسلوب لتواجه احتياجاتك، قم به كما هو مكتوب بالضبط لكى تحصل على أقصى فائدة منه.

تنمية وعيك المالى

١. طوال الثلاثين يوماً القادمة، تخل عن بطاقاتك الائتمانية. سوف تنفق "نقداً" فقط.

٢. قبل أن تشترى أى شىء، اسأل نفسك سؤالاً سيزيد من وعيك حول ما أنت على وشك أن تنفقه. بعض الأشياء المفضلة لدىّ تتضمن:

- هل هذه "أ"، أم "ب"، أم "ج"؟

أ= ضرورى
ب= مهم، ولكنه غير ضرورى
ج= كل شىء آخر

- هل أنا أريد ذلك بالفعل أم أننى أحتاج إلى الشعور بشعور جيد فقط؟
- هل إنفاق المال على هذا سيجعلنى أكثر ثراء أم أكثر فقراً؟

٣. على الفور بعد شراء شىء ما، أخرج دفتر ملاحظاتك ودون بالضبط ما أنفقته، بدءاً من ٣٠ بنساً قيمة حزمة من القرمشات وحتى ٣٠ جنيهاً للوقود.

فى المعدل الطبيعى، فإن اتباع تلك الخطوات الثلاثة سيضيف أقل من دقيقة للوقت الذى تشترى فيه، ولكننى رأيت أنه يقلل من حجم ما ينفقه الآخرون بنسبة ٥٠ بالمائة!

بينما تطبق تلك الأساليب، ستصبح مندهشاً من قدر المال الذى ستبدأ فى إدخاره دون حتى أن تحاول الادخار. وباستخدام تلك المدخرات لتمول "مغناطيس المال" الخاص بك، ستزداد ثروتك بشكل رائع!

الأسئلة المتكررة حول فصل " التغلب على الاستهلاك العاطفى"

س : لقد قرأت أننى يجب أن أتوقف عن احتساء القهوة وأن أستخدم المال الإضافى لكى أصبح غنياً. هل هذه هى الفكرة التى تتحدث عنها؟

واحدة من الأفكار التى كثر الحديث عنها هذه الأيام بالنسبة للمال هو ما أسماه المؤلف الأمريكى "ديفيد باك" صاحب المؤلفات الأكثر مبيعاً بـ "عامل القهوة بحليب" . والفكرة هى أنك إن قللت ما يساوى كوباً من القهوة بحليب يومياً، فإن المال الذى توفره سيكون كافياً للانطلاق فى حملتك المالية للبدء فى برنامج استثمارى، والذى سيجعلك فى فترة عشرين عاماً مليونيراً.

وعلى الرغم من أن هذه ليست أصلاً فكرة سيئة، عندما تتعلم أن تميز وتوقف استهلاكك العاطفى، من المحتمل أنك ستوفر عشرات الآلاف من الجنيهات سنوياً. علاوة على ذلك، تستطيع أن تشرب كل القهوة التى تحبها!

س : هل بطاقات الائتمان مشكلة كبيرة كما أشار إليها كبار المستشارين الماليين؟

إن كان أى شىء يمثل مشكلة، فهى مشكلة أكبر. لقد أظهرت الدراسات بشكل قاطع أن الناس ينفقون أكثر عندما يكون الدفع عن طريق بطاقات الائتمان. وما يدعو أكثر للدهشة، أن مجرد امتلاك بطاقة الائتمان واظهارها فى المتجر سيجعل المبيعات أكثر. وربما يكون هذا هو السبب فى أن دين بطاقات الائتمان ، فى لحظة تأليف هذا الكتاب، فى المملكة المتحدة قد وصل إلى ٥٣,٤ بليون جنيه إسترلينى تقريباً!

لقد أضحى مجتمعنا إلى حد ما مجنوناً بالإنفاق، ولكن هذا لا يعنى أنك مضطر للاستدانة لكى تعيش غنياً. علمنى صديق لى لعبة صغيرة مرحة لتلعبها عندما تجد أن هناك العديد من الطرق من خلال التليفزيون، والإعلانات، والصحف والمجلات تغريك لزيادة ديونك كل يوم.

وإليك قائمة تحفزك على الشراء:

- لا يوجد دفع نقدى
- لا توجد دفعات
- عمال الهاتف مستعدون
- ها هى بطاقة الائتمان خاصتك قبل أن يصدق عليها
- حساب ائتمان سيئ ـ لا توجد مشكلة!
- لا ترسل مالاً الآن
- اشتر الآن، وادفع لاحقاً

لا يعنى ذلك أنك لا تستطيع مطلقاً أن تستخدم بطاقة ائتمان المستهلك. ولكن الانتقال إلى سياسة الدفع "النقدى فقط" يمكن أن توفر على المدى القريب قدراً كبيراً من المال ويمكن استخدام هذا المال للبدء فى تزويدك بالدعم المالى الذى تستحقه.

س: إننى أشترك فى اليانصيب كل أسبوع، ومن حين لآخر أكسب ما يعادل ١٠٠ جنيه إسترلينى. من المؤكد أن استثمار ١٠ جنيهات أسبوعياً فى بطاقات اليانصيب هو استثمار أفضل من مجرد وضع هذا المال فى حساب توفير، أليس كذلك؟

دعنا نكن واقعيين للحظة، إن فرص فوزك باليانصيب هى واحد مقابل ١٤ مليون.

إن كنت تريد أن تراهن على أى شىء، فراهن على نفسك. إن ١٠ جنيهات كل أسبوع تصبح ٥٠٠ جنيه سنوياً، ومع الادخار الإضافى الذى ستقوم به بعد تغلبك على عادات إنفاقك العاطفى، سوف تجمع دعماً مالياً مناسباً قبل أن تعى ذلك.

الفصل الخامس

استغلال تدفق الثروة

استغلال تدفق الثروة

هل تعرف تلك الحالة المدهشة عندما يبدو الزمن بطيئاً وأنت قادر على أن تفعل وتقول الأشياء الصائبة فى الوقت المناسب؟ حيث يظهر تحد وتستطيع أن تتعامل معه بشكل مثالى. إنك تفكر بوضوح وبسهولة فى حالة مسترخية ومنتبهة من الصفاء الذهنى والتركيز.

يشير الرياضيون إلى تلك التجربة بكونك فى "منطقة التهديف"؛ ويشير إليها الموسيقيون بالعزف طبقاً "للإيقاع"؛ بينما يسميها العلماء النفسيون الحياة فى "التدفق". وتظهر الأبحاث العلمية التى قامت بدراسة هذه الحالة المدهشة أن كل شخص يمر بتلك الحالة، إلا أن البعض يتعرض لها أكثر من غيرهم. وفى الحقيقة، فإن العديد من الأشخاص يخوضون طريقهم ليجربوا ذلك، يقبلون التحديات الرياضية أو فى الحقيقة يقومون بأى نشاط بسبب "النشاط" أو " الارتفاع" الذى يحصلون عليه من هذا النشاط.

عندما تكون فى منطقة التهديف، تفعل ما تفعله على أحسن حال، مع شعور كبير بالسهولة والإتقان. وإن دخلت فى تلك الحالة وأنت تركز فى الحصول على الثروة، لن تجد فقط أن الأفكار بدأت تتدفق، بل ستجد نفسك تستمتع بالعملية أكثر فأكثر. رجاء لاحظ أننى لا أقترح أن الأمر لن يتضمن جهداً ولكن لن يكون هناك شعور بالمعاناة.

ما لا يدركه معظم الأشخاص أن تجربة كونك فى "منطقة التهديف" هى حالة عصبية وظيفية. وبمعنى آخر، فإن حالة" التدفق" هى نتيجة التغير الكيميائى الكهربائى الذى يحدث بداخلك، وبالتالى يمكنك أن تتعلم أن تحفزه أكثر وأكثر مع مرور الوقت.

واليك تمرين بسيط ستمكنك ممارسته من خلق تلك الحالة فى أى وقت تختاره.

خلق حالة التدفق

اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ:

١. توقف للحظة وتذكر بوضوح أحد الأوقات التى كنت فيها فى المنطقة، تقوم بشىء ما تحبه وتحب القيام به. قد يكون هذا الشىء هو الرسم، لعب التنس، القيادة، إلقاء محاضرة، تبادل قصص طريفة مع أصدقائك، تصميم شىء ما. ما كنت تفعله ليس مهماً - المهم هو الذى كنت تشعر به أثناء قيامك به. أى نشاط تقوم به وتشعر معه بذروة حالة التدفق هو نشاط مناسب.

٢. استمر فى تذكر ذلك مراراً وتكراراً حتى تبدأ فى الشعور بأنك فى هذه الحالة من التدفق.

٣. عندما تقوم بذلك، أضف ذلك الشعور إلى مرساة الثراء من خلال الضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط من يدك اليمنى معاً.

٤. الآن، استمر فى الاحتفاظ بمنسق الثراء المعزز الخاص بك. بينما تشعر أنك ثرى وفى المنطقة، تخيل كل الطرق المختلفة التى تستطيع من خلالها الحصول على المال. شاهد نفسك وأنت تتعامل مع أى تحديات تظهر وواجه كل شىء يتدفق بشكل مثالى!

كلما مارست التمرين السابق، أصبحت أكثر اعتياداً على الحياة فى تلك الحالة. وكلما عشت وعملت فى حالات التدفق، أصبحت حياتك أكثر سهولة.

إذن لماذا لا نعيش جميعاً فى تلك الحالة طوال الوقت؟

عندما يتعلق الأمر بالمال، فإن الإجابة تتعلق بحياتنا أكثر من نفسيتنا ...

الكيمياء الحيوية الخاصة بالخوف والطمع

> إن المال ليس إلهيا ولا شيطانيا. إنه شكل من الطاقة التى تهدف إلى جعلنا أكثر مما نحن عليه، سواء كان ذلك طمعاً أو حباً.
>
> "دان ميلمان"،
> كاتب

هل تساءلت من قبل لماذا يطمع الناس دائماً فى المزيد مهما كان مقدار ما يمتلكون؟ على الرغم من أن البحث عن الأكثر، والأكبر والأفضل هو أمر متأصل فى ثقافتنا لا ينكره معظم الأشخاص، فى الحقيقة توجد قواعد بيولوجية لرغبتنا فى النجاح.

وإليك كيف يعمل الأمر:

حينما نرى شيئاً نريده، يفرز عقلنا مرسلاً عصبياً فى مجرى الدم يسمى "الدوبامين". وإفراز هذه المادة يسبب الشعور بالشهوة فى أجسادنا، كما لو كنا "مضطرين للحصول على" أى شىء نريده.

بعد ذلك، عندما نحقق بالفعل النتيجة المرجوة ونحصل على ما نريده، تكافئنا عقولنا بمرسل "الشعور الجيد" الذى يسمى "السيروتونين". والتفاعل بين هذين الرسولين الكيميائين يحدث فى أجسادنا طوال اليوم، وكل يوم. نحن نتحرك باستمرار بين الرغبة وتحقيق الرغبة، وتنظم اللعبة بأكملها من خلال كيمياء عقلنا.

عندما نشاهد مباراة لكرة القدم، نفرز المزيد والمزيد من الدوبامين بينما ترتفع الكرة وتنخفض فى الملعب، مكونة الشهوة لإحراز فريقنا هدفاً فى داخل أجسادنا. وعندما يحرز الفريق الذى نشجعه هدفاً، يفرز المخ مادة السيروتونين فى مجرى الدم ونشعر بالبهجة!

نفس العملية بالضبط تحدث عندما يتعلق الأمر بالسعى للحصول على المال. عندما تزداد رغبتنا لإنهاء صفقة، فإن المواد الكيمائية التى يفرزها العقل يحدث لها المثل. لذا، فإن بعض أغنياء العالم يستمرون فى العمل كما لو كانت حياتهم تعتمد عليه فيشعرون أنهم مجبورون على القيام بذلك لأنهم فى الحقيقة مدمنون كيميائياً على الشعور بالنجاح!

لهذا السبب من المهم أن تجد عملا تستمتع بالقيام به ويوافق قيمك العليا. إن كان شعورك الجيد فى الحياة ينتج من الحصول على المال وعقد الصفقات، فإنك ستستعد لتعقب المال مثل السلعة. ومهما كان ما تملكه، فإنه لن يشعرك مطلقاً بالاكتفاء.

من جهة أخرى، يوجد بعض الأشخاص الذين يسعون للحصول على المال كبديل للشعور "بالأمان". إنهم أولئك الذين يشعرون وكأنهم يحتاجون دائماً للقليل ليشعروا بأنهم فى "أمان". فى هذه الحالة، فإن السعى للحصول على المزيد يكون مدفوعاً بالخوف من "عدم الكفاية" ـ الحب غير الكافى، وتقدير الذات غير الكافى، والمشاعر الجيدة غير الكافية. وكل أموال العالم لا يمكنها أن تملأ الفجوة النفسية، وليست الجسدية.

مرة أخرى، ما لم نخطو ونتولى التحكم بطريقة نشيطة، فإن الكيمياء الخاصة بعقلنا هى التى تدير العرض. فى هذه الحالة، فإن أدرينالين الخوف يقود السعى نحو المال، ويهدئ السيروتونين الخاص بالنجاح من هذا الخوف بطريقة مؤقتة. هذا الاندفاع من المشاعر الجيدة يشعر بأن الناس سيستمرون فى إخافة أنفسهم بكل ما فى الكلمة من معنى من السعى المجهد والحصول على المزيد من المال، وتستمر الدائرة.

هل أنت مدمن للمال؟

لدىّ صديق يمتلك أكثر من ١٥٠ مليون جنيه إسترلينى. وعلى الرغم من النجاح المستمر لعمله، فإن الفكرة الأولى التى تراوده كل يوم عندما يستيقظ فى الصباح هى: هل سيكون اليوم هو اليوم الذى أخسر فيه كل ما أملك؟

تذكر أن هذا أكثر من مجرد كتاب حول الحصول على المال. لقد رأيت عددا لا بأس به من الأشخاص الذين جاءوا من بيئة فقيرة ليحصلوا على الكثير من المال سعياً للحصول على مشاعر طيبة، ولكن فى النهاية لم يسبب هذا المال السعادة لهم. وحتى قاموا بتغيير برمجتهم للثروة لم يشعروا مطلقاً بأنهم يمتلكون المال الكافى.

السر هو:

إذا تعاملت مع المال مثل المخدر،
فمن المحتمل أن تصبح مدمناً له.

إن شعرت بأنك مضطر للحصول على المال لترتاح وتشعر بأنك بحال جيدة، فإنك تكون خارج السيطرة ويكون المال هو المسئول عن حياتك. ومهما كان مقدار المال الذى تدخره، فلن تصبح غنياً على الإطلاق!

وفى لحظات قليلة، سنقوم بقلب ذلك النمط. ببساطة اتبع تعليماتى وستجد نفسك مجدداً تتحكم فى الأمور!

العودة إلى تدفق الثروة

إن الأفكار الثرية تؤدى إلى مشاعر ثرية، وكلما كان شعورك أكثر ثراء، أصبحت حياتك أكثر ثراء. ولخلق إمكانيات ضخمة فى تفكيرك، من المفيد أن تفكر فى المال من موضع اليسر والتدفق.

الأشخاص الذين قابلتهم والذين أعتبرهم أغنياء بالفعل هم أولئك الأشخاص الذين يعيشون بالدرجة الأولى فى التدفق، مستخدمين ثروتهم كتعبير عن قيمهم المتأصلة. ولأنهم غير مدمنين للمال، فإنهم قادرون على استخدامه كوسيلة بسيطة للحصول على المزيد مما يريدونه فى حياتهم.

قد يبدو التمرين الذى أنا على وشك أن أتشاركه معك غريباً، ولكنه سيمكنك من التخلى عن كل من خوفك من عدم الحصول على المال الكافى والشهوة للحصول على المزيد من المال بسرعة وسهولة. سيجعل من الأسهل والأسهل بالنسبة لك أن ترتبط بالمال بوصفه أداة بسيطة - ووسيلة لتسهيل السعى للحصول على ما تريد أن تصبح عليه، أو تفعله أو تحصل عليه فى حياتك.

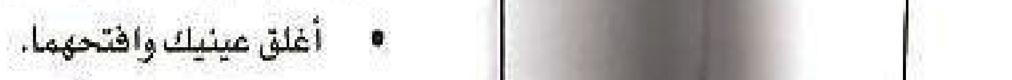
ستتعلم كيف تتغلب على الخوف والطمع تجاه المال. ولن يقلل ذلك من حافزك فى الحصول عليه أو امتلاكه. ستحافظ على تركيزك، ولكنك لن تشعر مجدداً بأنك غير قادر على السيطرة أو واقع تحت قبضة مشاعرك. وبدلاً من ركوب الأرجوحة الأفعوانية العاطفية للخوف أو الطمع عندما يتعلق الأمر بالمال، ستكون قادراً على أن تبقى متزناً ومركزاً بالنسبة لتدفق الثروة.

الأسلوب الذى نحن بصدد القيام به يتضمن النقر على نقاط العلاج بالإبر الصينية بينما تتخيل كونك خائفاً أو مشتهياً للمال. سيكون لذلك تأثير عدم

التأثر بتلك الحالات العاطفية السلبية (الخوف والطمع) التى تربطها بالمال، وسوف تخلق شعوراً كبيراً بالاتزان، والأمان والحيادية. وبمجرد أن تنتهى من هذا التمرين، ستكون متمركزاً بثبات فى "منطقة المال".

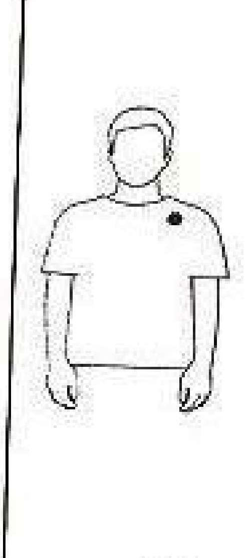


التعامل مع الخوف



اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ...

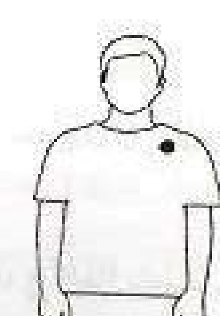
١. تخيل أنك خسرت كل مالك، وحدد معيار خوفك من ١ إلى ١٠، حيث يكون ١ الأقل و١٠ الأكبر. هذا التقييم ضرورى، لأننا فى لحظات قليلة سنود أن نعرف كم أصبح ذلك أفضل.



٢. بينما تركز فى ذلك، تخيل أنك معدم تماماً وتشعر بالخوف، وخذ إصبعين من أى يد وانقر حوالى عشر مرات تحت ياقتك.

٣. الآن انقر تحت عينك عشر مرات.

٤. الآن انقر تحت ياقتك مجدداً.



٥. ضع يدك الأخرى أمامك وانقر على ظهرها ما بين إصبع الخاتم وإصبعك الصغير. استمر فى التركيز على الخوف بينما تقوم بذلك وفى كل خطوة تالية:

- أغلق عينيك وافتحهما.
- اجعل رأسك ثابتاً، استمر فى النقر وانظر للأسفل يميناً ويساراً.
- استمر فى النقر واستدر بعينيك بزاوية ٣٦٠ درجة باتجاه عقارب الساعة، وبعد ذلك ٣٦٠ درجة فى عكس اتجاه عقارب الساعة.

تذكر أن تستمر فى التفكير فى الخوف من عدم امتلاك المال مطلقاً أثناء قيامك بهذا.

- الآن تمتم بالأسطر القليلة الأولى من أغنية "عيد ميلاد سعيد" بصوت عال.
- عد بصوت عال من ١ إلى ٥.
- مرة أخرى تمتم بالأسطر القليلة الأولى من أغنية "عيد ميلاد سعيد" بصوت عال.

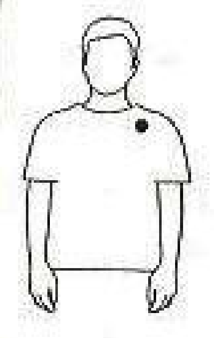
٦. توقف وراجع على مقياس من١ إلى ١٠، ما هو الرقم الذى تشعر عنده بالخوف الآن؟ استمر فى القيام بذلك حتى يصل خوفك إلى ٢ أو ١ من المقياس.

فى تلك اللحظة، يمكنك إما أن تأخذ راحة أو تستمر مباشرة فى التمرين التالى...

التعامل مع الشهوة والطمع

اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ...

١. الآن تخيل امتلاكك لثروة غير محدودة - مال أكثر مما تعتقد أنه يمكن إنفاقه فى عديد من فترات الحياة. اشعر بالرغبة على نحو جيد داخلك وقيم شهوتك وطمعك على مقياس من ١ إلى ١٠.



٢. بينما تركز فى ذلك، تخيل امتلاك كميات هائلة من المال وكل الأشياء التى تستطيع شراءها به، ودع مشاعر الشهوة والطمع تظهر. عندما تشعر بذلك فعلاً، خذ إصبعين من أى يد وانقر حوالى عشر مرات تحت ياقتك.

٣. الآن انقر تحت عينك عشر مرات.

٤. الآن انقر تحت ياقتك مجدداً.



٥. ضع يدك الأخرى أمامك وانقر على ظهرها ما بين إصبع الخاتم وإصبعك الصغير. استمر فى التركيز على الشهوة والطمع بينما تقوم بذلك، وفى كل خطوة تالية:

- أغلق عينيك وافتحهما.
- اجعل رأسك ثابتاً، استمر فى النقر وانظر للأسفل يميناً ويساراً.
- استمر فى النقر واستدر بعينيك بزاوية ٣٦٠ درجة باتجاه عقارب الساعة، وبعد ذلك ٣٦٠ درجة فى عكس اتجاه عقارب الساعة.

تذكر أن تستمر فى التفكير فى كميات المال الهائلة التى تشتهيها أثناء قيامك بهذا.

- الآن تمتم بالأسطر القليلة الأولى من أغنية "عيد ميلاد سعيد" بصوت عال.
- عد بصوت عال من ١ إلى ٥.
- مرة أخرى تمتم بالأسطر القليلة الأولى من أغنية "عيد ميلاد سعيد" بصوت عال.

٦. توقف وراجع على مقياس من١ إلى ١٠، ما هو الرقم الذى تشعر عنده بالشهوة والطمع الآن؟ كرر النقر المتتالى حتى ينخفض إلى ٢ أو١.

قد تحتاج إلى تكرير هذا التمرين مرات عديدة لكى يتبدد أى شعور باق بالشهوة أو الطمع من نظامك. ستعرف أنك انتهيت عندما تستطيع أن تفكر فى عدم امتلاك المال أو امتلاك كل أموال العالم مع الشعور المدهش بالأمان والراحة. مرحباً بعودتك للمنطقة الآمنة!

الأسئلة المتكررة حول فصل "استغلال تدفق الثروة"

س: يبدو هذا وكأنه يشبه قليلاً "الغش". ألا يجب أن يكون التدفق شيئاً تلقائياً، يمكن أن يحدث أو لا يحدث؟

تاريخياً، كان يتم التفكير فى حالات التدفق على أنها تجارب باطنية إما حدثت أو لم تحدث. قد يستحضر الفنانون والشعراء الإلهام ثم يجلسون ويحتسون المشروبات وينتظرون حتى تظهر تلك الحالات قبل أن يبدءوا فى الإبداع.

ولكننا فى القرن الحادى والعشرين، نعيش فى عصر الأفضلية النفسية التكنولوجية. ولأننا أكثر وعياً لكيفية عمل عقولنا، نستطيع التحكم فى تفكيرنا أكثر من ذى قبل. فى الحقيقة، لقد تقدم فهمنا لعلم النفس والكيمياء الحيوية خلال الثلاثين عاماً الأخيرة أكثر مما كانت عليه فى الثلاثمائة عام السابقة.

قد يتحسر أصحاب التفكير الضعيف على " خسارة البراءة"، ولكن فى غضون سنوات قليلة سننظر لفكرة انتظار حدوث التدفق بنفس الطريقة التى نفكر بها فى الطقوس القديمة. وتستمر حالة الفن فى التقدم. وقريباً، ستسمح الأدوية المصممة وآليات العقل لأى شخص بالدخول إلى الحالات العصبية النفسية والتى اعتادت أن تكون البقايا الخاصة بممارسى اليوجا والروحانيين. وزيادة تحكمنا فى قوة العقل تجعلنا أكثر ثباتاً، وأكثر وظيفية، وإلى حد كبير أكثر سعادة.

س: أشعر بأننى هادئ بالفعل بعد قيامى بتمرين الخوف والطمع. أعتقد أننى أفهم كيفية التخلص من الخوف، ولكن ما الخطأ فى التحمس للحصول على المزيد من المال؟

لا يوجد شيء خاطئ فى التحمس للحصول على المال، ولكن عندما نصبح مستهلكين بذلك، فإن عملية تفكيرك تكون فاسدة. لقد بدأت فى أن توازن بين مشاعرك الثرية مع حسابك البنكى بدلاً من التعرف على أن "الثراء" هو حالة عقلية وجودة للحياة.

يتحدث بعض رجال الدين عن ذلك طبقاً لمدى الارتباط أو الكراهية. فالمعاناة لا تأتى من الأشياء أو الظروف، إنها تأتى من الارتباط بتلك الأشياء أو كراهيتها. ومن خلال القضاء على كل من الخوف والطمع - أى الكراهية والارتباط - تصبح حراً. قد تمتلك المزيد من المال والأشياء، ولكن هذا المال والأشياء لم تعد تمتلكك.

س: يبدو أن هذا قد أحدث نتيجة معى. هل أنا فعلاً "آمن"؟

على الرغم من كل الأشياء التى ناقشناها هنا، فإننى أضمن لك أنه ستكون هناك أوقات تشعر فيها مجدداً بكل من الخوف، والشعور بالندرة، والطمع، والتفكير الشهوانى. عندما تقوم بذلك، توقف. لا تضغط على نفسك ولا تحاول أن "تدفعها". ببساطة كرر تمرين النقر كلما لزم الأمر وأعد نفسك مجدداً للتدفق!

الفصل السادس

خلق رؤية غنية

خلق رؤية غنية

> لكى تحقق نجاحاً عظيماً فى عملك، يجب أن تكون لديك رؤية غنية لا يمكن كبحها.
>
> "سول كيرزنر"،
>
> صاحب سلسلة فنادق وملياردير

منذ سنوات عديدة شاركت فى الحفل العشرين لإعادة لم شمل العاملين فى واحدة من أوائل المحطات الإذاعية التى عملت بها. وفى المساء، جاء المدير السابق للمحطة نحوى وبابتسامة سلمنى قطعة ورق مطوية ومجعدة بها كتابة بخط اليد. كانت بها عبارة تقول:

سأصبح مليونيراً فى سن الثلاثين!

وتحت ذلك كان توقيعى. فجأة تذكرت الأمر بأكمله. منذ بضع سنوات، كنت "مختلفاً" مع هذا المدير. ومن العدل أن أقول إننى بالأحرى كنت شاباً مغروراً، ودخلت معه فى مناقشة طويلة أخبرته فيها كيف كنت أعرف أفضل، وكيف سأصبح ناجحاً بشكل كبير. وفى خضم المناقشة، أعلنت له أننى سأصبح مليونيراً فى سن الثلاثين.

وعلى الرغم من أننى كنت مندهشاً من جرأة ما أعلنته، فإنه ضحك وقال: "سنرى ليكن بيننا رهان رياضى". سأكتب ذلك على قطعة من الورق ووقعها أنت وقد احتفظ بنفس القطعة من الورق وأظهرها لى فى تلك الليلة.

لقد كنت مليونيراً بالفعل فى سن الثلاثين، ولكن ليس فقط لأننى كتبت هذا، ولكننى أصبحت مليونيراً لأننى تخيلت ذلك من كل الزوايا خلال الأعوام العشرة التالية، مرات ومرات كثيرة.

على الرغم من أن معظم المفكرين بطريقة ثرية والذين تحدثت إليهم فى هذا الكتاب كتبوا أهدافهم بوضوح، فإنهم كانوا يمتلكون شيئاً واحداً مشتركاً — رؤية غنية وواضحة لما يريدون أن يصنعوه فى حياتهم وفى العالم.

إذن..... ماذا تريد؟

إننى أتذكر أننى طلبت من إحدى عميلاتى أن تتخيل أنها منذ عام من الآن كانت تعيش أفضل عام فى حياتها. وعندما سألتها عما كان مختلفاً، قالت: "كانت لدىّ سجادة جديدة فى حجرة معيشتى". كانت رؤيتها المحدودة إشارة لنموذجها الفقير من العالم. شرحت لها أن حياتك يمكن أن تصبح فقط غنية بقدر ما تريدين أن تتخيلينها. وسألتها أيضاً سؤالاً أكبر:

ماذا ستفعلين إن عرفت أنك لن تفشلى؟

لقد شجعتها على أن تتحرر من تفكيرها وتفكر خارج حدود منطقة راحتها الحالية. وأشرت إلى أنه: "بالرغم من كل شىء، فإن الأمر يتطلب نفس كمية الطاقة لتخيل وجود مرآب للسيارة كما هو الأمر بالنسبة لتخيل وجود سيارة جديدة جميلة بداخله!".

هذه المرة، عادت برؤية غنية بالفعل لما ستكون عليه حياتها إن كانت تريد أن تعدل من تلك الرؤية وتبدأ فى التصرف.

إذن ... إن استطعت فقط أن تنجح، ما الذى تحاول أن تحصل عليه؟

لا تقلل من قوة عقلك المبدع. تذكر أن أى اختراع علمى جليل، أو معجزة طبية، أو أغنية، أو لوحة، أو فيلم، أو قصيدة أو أى حركة سياسية بدأت كمجرد فكرة فى خيال أحد المبدعين. وكلما كانت أفكارك أكثر ثراء، كان خيال عقلك أكثر إبداعاً.

فرق قيم

> يرد إلى عقلك ٥٠٠٠٠ فكرة يومياً - ويمكنك أن تجعلها أفكاراً عظيمة.
>
> "دونالد ترامب"،
> ملياردير ورجل أعمال

عندما أعمل مع أحد العملاء، أول وأهم سؤال أسأله هو: "ماذا تريد؟"، سواء أجابوا "أن أقلع عن التدخين" أو "أن أفقد بعض الوزن" أو "أن أكسب مليون جنيه"، السؤال التالى الذى أسأله والذى يكون متشابهاً دائماً هو:

لماذا تريد ذلك؟

يريد الناس ما يريدونه لأسباب مختلفة. فبعض الأشخاص يريدون امتلاك المال لأنهم يعتقدون أنه سيمنحهم "الأمان"؛ وآخرون يريدونه لأنهم يعتقدون أنه سيجعلهم يشترون "الحرية". ويبقى آخرون يريدون الشعور "بالقوة" أو "الإنجاز" أو "النجاح".

كل واحدة من تلك الكلمات تمثل قيمك العليا ـ الأشياء المهمة لك والتى تجلب الشعور بالمعنى والثراء لحياتك.

إن كان كل ما تفعله هو تحقيق أهدافك دون أن تحقق قيمك، لأصبح نجاحك خاوياً وستكون هناك فرص لأن تشعر بأن حياتك فارغة وتشعر بأنك خاو من الداخل. وقد تمتلك المال، ولكنك بكل تأكيد لن تكون غنياً.

عندما تتخيل ما تود أن تحصل عليه فى حياتك الثرية، أريدك أن تلاحظ إن كان ذلك سيجعلك تشعر بأن التفكير فيه أمر جيد بالفعل. وإن لم يحدث ذلك، يجب أن تكون أكثر إبداعاً.

فكر فى الأمر إن كنت تعتمد فقط على تحقيق أهدافك كوسيلة لقياس نجاحك فى الحياة، فإنك ستقضى وقتاً سيئاً وأنت تشعر بالفشل. ولكن عندما تركز على أن تحيا بقيمك كل يوم، فإنه ليس من المحتمل فقط أن تحقق أهدافك، بل من المحتمل أن تستمتع بحياتك. ولا يهم أن تحقق كل هدف منفرد فى الوقت الذى تحدده له بالضبط. فبينما تعيش طبقاً لقيمك، ستصبح حياتك أغنى وأغنى.

إذن لنبدأ فى استكشاف كل ما تريد أن تحصل عليه فى حياتك وسبب رغبتك فى الحصول عليه ـ رؤيتك وقيمك...

حياة ذات قيمة

١. تخيل بعد خمسة أعوام من اليوم وقد امتلأت حياتك بأكثر الأشياء الرائعة التى يمكن تخيلها. وأصبحت حياتك ثرية بالفعل فى كل المجالات!

اكتب فقرة أو اثنتين حول ما سيحدث فى كل من المجالات التالية:

الصحة

الحياة المهنية/ الأمور المالية

العلاقات

الحياة الروحانية

أسلوب الحياة

٢. ارجع إلى كل فقرة كتبتها وضع دائرة، أو خطاً أو ظلل أى هدف رئيسى أو مرحلة مهمة قد تظهر.

٣. الآن، بالنسبة لكل من الأهداف الرئيسية أو المراحل المهمة التى تعرفت عليها، سل نفسك: "لماذا أريد ذلك؟ ما الذى سأحصل عليه بامتلاك ذلك؟".

يجب أن تكون إجاباتك مجرد كلمات قليلة ـ كلمات مثل "الشعور بالمتعة"، "الشعور بالإنجاز"، "الحرية" أو "المساهمة فى شىء ما".

٤. كرر هذا التمرين خلال الأسابيع المقبلة. يمكنك أن تعمل على إطارات زمنية مختلفة (على سبيل المثال: عام، عشرة أعوام، إلخ) ومعايير مختلفة (على سبيل المثال: "النجاح فى العمل"، "ترك ثروة للأهل"، "الأسرة"، إلخ).

كل مرة تقوم بذلك، ستظهر لك أشياء مختلفة. وبمرور الوقت، ستلاحظ ظهور مجموعة رئيسية من الأهداف والقيم مرارا وتكرارا تلك هى التى ستستخدمها لتخلق رؤيتك الغنية للمستقبل فى التمارين التالية بعد ذلك.

كل مرة تقوم فيها بهذا التمرين، فإنك تبرمج ذلك الكمبيوتر العبقرى داخل عقلك لتبدأ فى خلق ما تريده لكى تحيا حياة ثرية. الآن، سنبدأ فى تفعيل العملية وبذلك تستطيع أن تتحرك تجاه حياتك الثرية كل يوم.

وقت التغيير

ببساطة، ستبدأ حياتك فى التحسن من خلال أخذ الوقت فى التفكير فى أهدافك وقيمك. ولكننا سنبدأ الآن فى استخدام قوة عقلك الباطن لننتقل باللعبة لمستوى آخر.

كل الأغنياء الذين تعاملت معهم أثناء تأليف هذا الكتاب كانوا مؤمنين بشدة بقوة الرغبة ـ قدرتنا على تركيز عقولنا على رؤية المستقبل وإطلاق العنان للقوة التى لا يمكن إيقافها داخل أنفسنا لتحقيقها! نحن الآن بصدد البدء فى عملية برمجة عقلك لمتابعة ما تريده برغبة قوية أكثر من ذى قبل.

الخطوة الأولى للقيام بذلك هى البداية فى أن تصبح واعياً للطريقة الفريدة لعقلك فى تمثيل الوقت.

دون التفكير فى الأمر، أشر للمستقبل. قم بذلك الآن.

بعد ذلك، أشر للماضى، مرة أخرى، دون تفكير أشر فقط!

الآن، لاحظ الاتجاه الذى يحركك الزمن له. هل المستقبل ممتد أمامك والماضى من ورائك؟ أم أن الماضى على يسارك والمستقبل على يمينك؟

لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة على الرغم من أن عقلك يرمز للوقت بصورة مثالية لك. وبينما تقوم بالتمرين التالى، سيتضح لك بصورة أكبر "خطك الزمنى" الداخلى...

اكتشاف خطك الزمنى

١. فكر فى شىء ما تقوم به كل يوم، مثل تنظيف أسنانك أو تناولك للإفطار. عندما تتخيل نفسك تقوم بذلك غداً، هل الصورة أمامك، أم من جهة اليمين؟ ما مدى بعدها عنك؟ أشر إليها الآن...

٢. بعد ذلك، فكر فى القيام بنفس النشاط فى الأسبوع القادم. هل الصورة أكثر قرباً لليمين أم لليسار؟ أمامك أم خلفك؟ أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ مرة أخرى، أشر إلى المكان الذى "ترى" فيه الصورة فى عقلك.
ماذا عن الأسبوع الماضى؟ أين كنت تتصور تلك الصورة منذ أسبوع مضى؟

٣. الآن فكر فى القيام بنفس النشاط طيلة شهر مقبل: هل الصورة أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ أكثر قرباً لليمين أم لليسار؟ أمامك أم خلفك؟ أكثر ارتفاعاً أم أكثر انخفاضاً؟
ماذا عن ذلك منذ شهر مضى؟ أين كنت تتخيل صورة نفس النشاط؟

٤. أخيراً، تخيل قيامك بنفس النشاط بعد ستة أشهر فى المستقبل. أين تلك الصورة ـ أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ يساراً أم يميناً؟ أعلى أم أسفل؟
ماذا عن ستة أشهر مضت ـ أشر إلى الصورة الآن...

٥. تخيل أن كل تلك الصور متصلة بخط مثل لعبة "توصيل نقاط" ضخمة فى عقلك. هذا هو" خطك الزمنى" ـ الطريق الذى يمثل به عقلك الباطن الوقت.

عندما تحصل على مستقبل مقنع بما فيه الكفاية، فإن كل مواردك ستتجه بطريقة تلقائية تجاه تحقيق هذا المستقبل. والشىء الأكثر روعة هو أنك ستجد نفسك تتحرك تجاه المستقبل كل يوم.

على سبيل المثال، عندما قمت بذلك مؤخراً مع أحد عملائى، تخيل صورة لنفسه وهو يجلس على العشاء مع عائلته وأصدقائه. كانوا جميعاً يحتفلون بنجاحه الأخير فى العمل. كان هناك شعور مدهش بالرخاء لديهم، كما لو كانوا لا يحتاجون مطلقاً للقلق بخصوص المال مجدداً. كانوا يخططون لعطلتهم فى جنوب فرنسا ويضحكون حول مدى المتعة التى سيحصلون عليها من احتساء العصائر والتمتع بالشمس.

وما كان يمتعه بالفعل بهذه الصورة هو أنه بدا مستعداً وسعيداً فى نفسه – كان هناك شعور حقيقى "ببلوغ" كل من الحياة الروحانية والمادية.

وبنفس الطريقة، سيساعدك التمرين التالى فى برمجة مستقبل مقنع فى عقلك الباطن. وإن تم استخدامه مرتبطاً مع إسطوانة التنويم المغناطيسى، فإنه سيحفز كل جهودك للنجاح...

خلق رؤيتك المستقبلية الآن

١. تخيل عاماً فى المستقبل وسيكون أغنى عام فى حياتك.

ماذا قد يحدث فى علاقاتك، حياتك المهنية، صحتك، الأمور المالية، الحياة الروحانية؟ ما الأفكار والسلوكيات الجديدة التى قد تمارسها؟ ما الشخصية التى ستصبح عليها؟

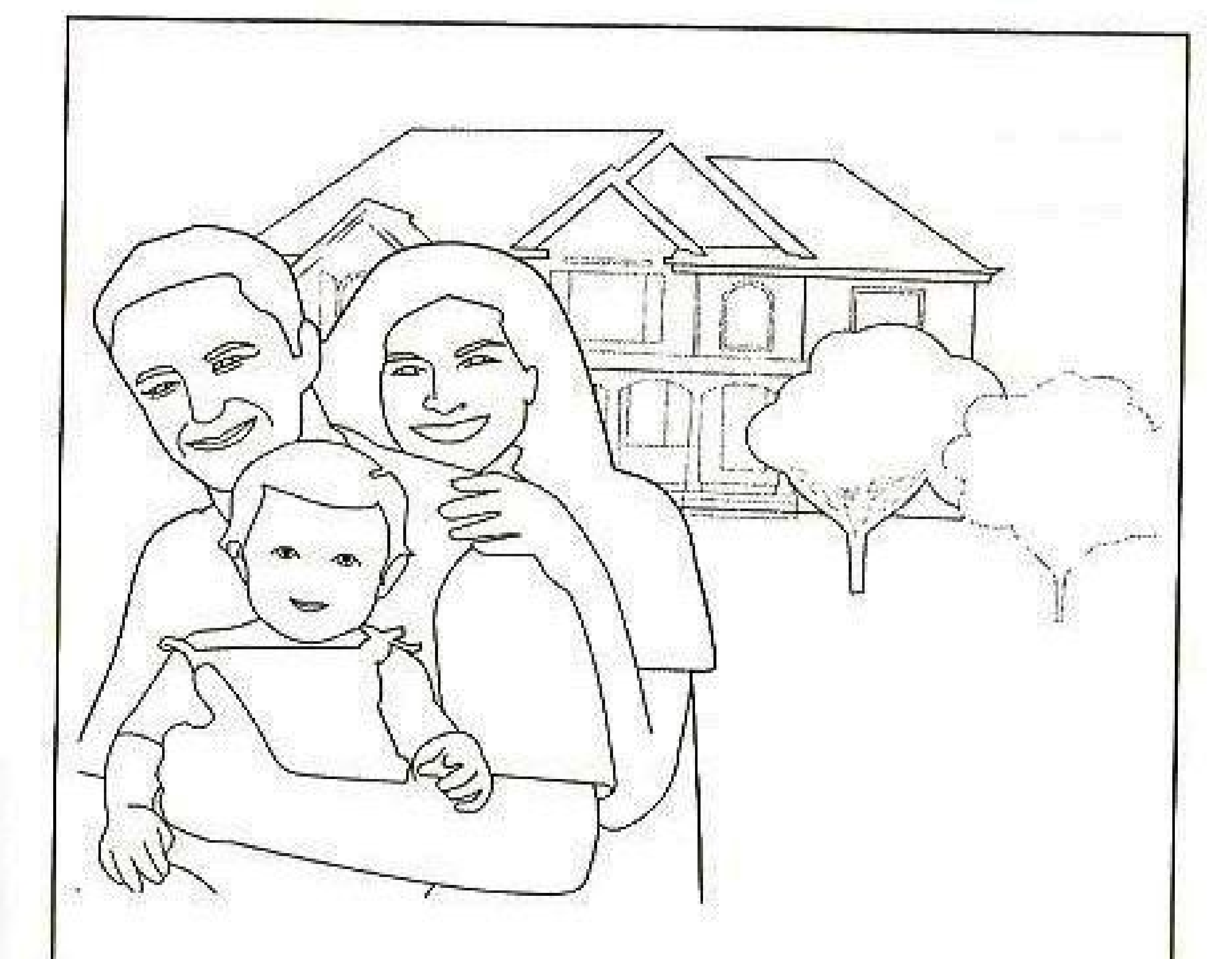
أى من أهدافك طويلة المدى قمت بتحقيقها بالفعل؟ أى منها فى حيز التنفيذ بالفعل؟ أى منها تلاشى؟

ما معنى أن تعيش بقيمك كل يوم؟ كيف تغيرت تلك القيم وتطورت؟ أى منها أصبح أكثر أهمية؟ وأى منها تلاشى؟

٢. الآن، اصنع مشهداً مثالياً يمثل كل ما تريده أن يحدث فى مستقبلك الإيجابى. تأكد أنك تستطيع أن ترى نفسك فى هذا المستقبل تبدو إيجابيا وسعيدا بالفعل. يمكن أن يكون ذلك حقيقياً أو رمزياً.

صمم "مشهدك المثالى "الآن. أين أنت؟ مع من أنت؟ ما الذى جعل حياتك أكثر ثراء؟ ما أكثر ما أحببته فى ذلك؟

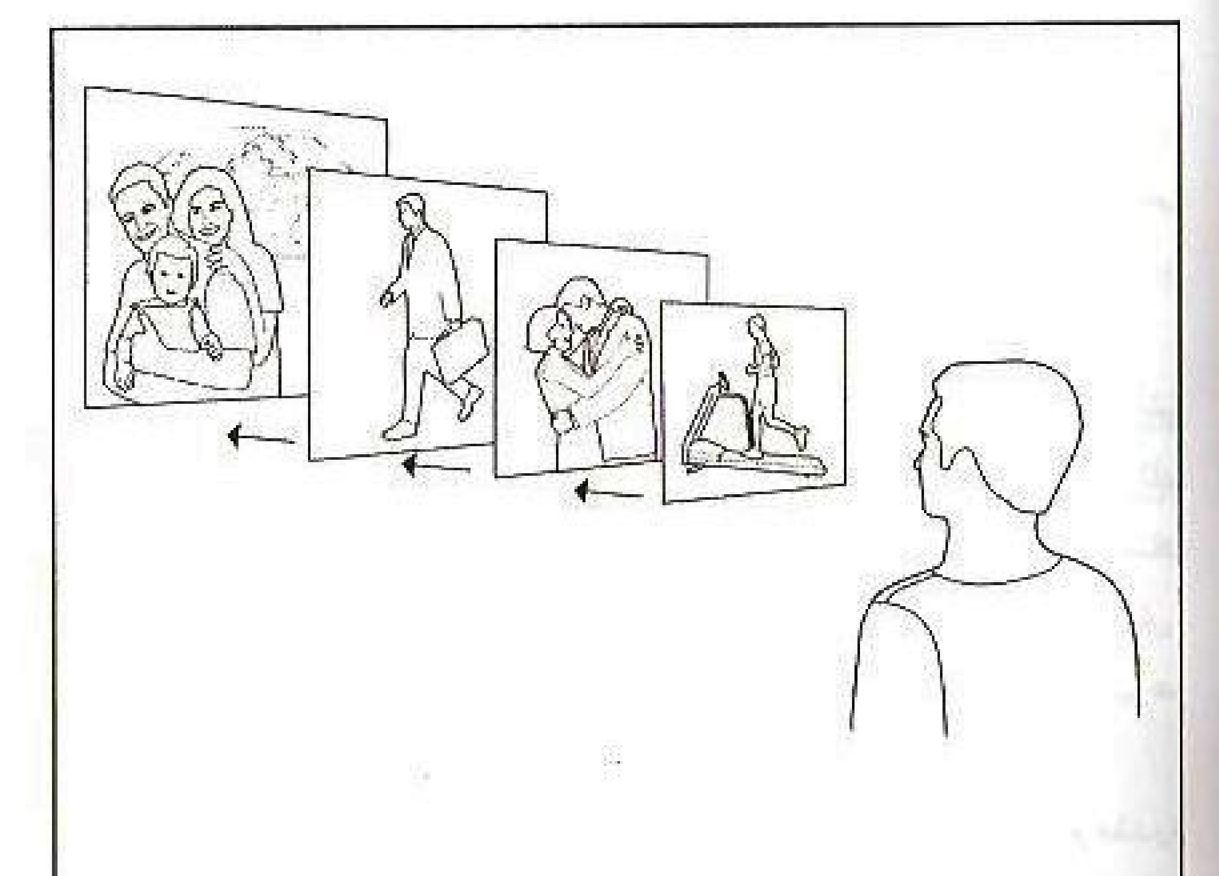
٣. خذ تلك الصورة وضعها فى خطك الزمنى لعام فى المستقبل. تأكد أن الصورة كبيرة، ولامعة، واضحة وملونة بالفعل. ستعرف أنك تقوم بالأمر بطريقة صائبة لأن تخيلك لذلك سيشعرك بالراحة.



٤. بعد ذلك، ستبدأ فى ملء الفراغات الآن وفيما بعد.

- اصنع صورة صغيرة بعض الشىء وضعها قبل الصورة الكبيرة لما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
- اصنع أيضاً صورة أصغر بعض الشىء وضعها قبل صورة ما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
- اصنع أيضاً صورة أصغر بعض الشىء وضعها قبل صورة ما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.

يجب أن يكون لديك الآن سلسلة من الصور تصل بين الحاضر ومستقبلك الإيجابى المقنع. ويجب أن يزداد حجم الصور تدريجياً مع حدوث أشياء أفضل وأفضل فيها.



٥. انظر إلى تلك الصور واجعل عقلك الباطن ينغلق على خارطة الطريق لحياتك الثرية خلال العام المقبل.

٦. الآن، انتقل بجسدك فى هذه الصور. انتظر للحظات حتى تختبر تماماً كل خطوة ستأخذها فى طريق النجاح العظيم.

٧. عندما تصل إلى الصورة الكبرى من مشهدك المثالى، اسمح لنفسك بأن تستمتع بتجربة ذلك بالكامل. ماذا سيكون عليه الأمر عندما تحصل على ما تريد؟

٨. أخيراً، عد للحاضر وانظر مجدداً إلى خطك الزمنى المستقبلى. يمكنك أن تشعر بالثقة لمعرفتك أنك قد وضعت خطة لعقلك الباطن لتستخدمها كدليل فى تحقيق المستقبل كما تتوق إليه!

تستطيع تكرير هذا التمرين حسبما تريد. وكل مرة تقوم بذلك، سيصبح مستقبلك واقعيا بعض الشىء وستشعر بأن حياتك أكثر ثراء!

الأسئلة المتكررة حول فصل "خلق رؤية غنية"

س: ماذا إن لم أستطع أن أتخيل؟ لقد حاولت أن أتوصل إلى خطى الزمنى ولكننى شعرت وكأننى أخترع ذلك!

إحدى الطرق التى تجعلنا نشعر بالعالم من حولنا هى من خلال الصور التى نقوم بتخيلها باستمرار. على سبيل المثال، إن طلبت منك أن تفكر فى باب منزلك الأمامى، يمكنك أن تتذكر كيف يبدو لونه، حجمه، وحتى الجانب الذى تمسك منه الباب. هذا مهم، لأنك بدون ذلك لن تكون قادراً على أن تعرف أين تعيش. يجب أن تكون قادراً على تخيل ما تبدو عليه الأشياء وبذلك يمكنك تمييزها عندما تراها فى العالم الحقيقى.

تلك الصور فى عقلنا لها تأثير قوى على كل شىء نقوم به. وسبب عدم مقدرة بعض الأشخاص على التخيل هو أنهم يتوقعون أن تكون الصور فى عقولهم واضحة وحقيقية مثل ما تراه بالخارج. قد تكون هذه كارثة! يجب أن تمتلك بعض الطرق لمعرفة ما هو حقيقى وما هو خيالى.

وما دمت تشعر وكأنك تخترع ذلك، فهذا أمر جيد. وما دمت قادراً على القيام بالتمرين، فإنك تقوم بالتمرين بطريقة مثالية. وبينما تتقدم خلال هذا الكتاب وتستمر فى الاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى، فإن قدرتك على التخيل ستتطور وستصبح صورك أكثر وضوحاً.

س: لقد قرأت كل شىء وقمت بكل التمارين، ولكننى لا أشعر بالفعل أننى أعرف ما أقوم به للحصول على المال. ما الذى أغفلته؟

الجزء الثانى من الكتاب!

إن النصف الثانى من هذا المنهج يزخر بالمعلومات والخطط والأساليب للحصول على المال والعيش فى حياة ثرية. عندما تصبح مستعداً، اقلب الصفحة...

الجزء الثانى

لنحصل على المال!

الفصل السابع

كيف تحصل على المال؟

كيف تحصل على المال؟

> الطريقة المثلى للوصول إلى فكرة جيدة تماماً هى الوصول إلى العديد من الأفكار.
>
> "لينوس باولينج"،
> **عالم حاصل على جائزة نوبل**

كما قلت فى كتابى *Change Your Life in 7 Days*، إن كنت تريد أن تحصل على وفرة مالية هائلة، من الضرورى أن تدرك أولاً أن قدرتك فى الحصول على المال مرتبطة بشدة بقدرتك على إضافة، وخلق، وتطوير قيمة، سواء بالنسبة لشخص، أو مشروع، أو شركة أو مؤسسة.

فى الحقيقة، سأقول ذلك بطريقة أكثر وضوحاً:

المال هو إحدى المكافآت التى تحصل عليها لإضافتك قيمة لحياة الآخرين.

كلما زادت القيمة التى تضيفها للعالم، زاد المال الذى ستحصل عليه كمكافأة. ولكن لا يتم خلق كل القيم بطريقة متساوية. هناك ثلاثة عوامل ضرورية تؤثر فى قدرتك على الحصول على المال من خلال إضافة قيمة للحياة:

- **التفرد** هو أى شىء يجعل منتجك أو خدمتك مختلفة عما هو موجود بالفعل. إنه أيضاً أمر يتعلق بالخصوصية ـ أى ما يستطيع عملاؤك أو زبائنك أن يحصلوا عليه منك فقط.

- **المدى** هو عدد الأشخاص الذين يمكنك التأثير عليهم من خلال عروضك. وللحديث بمعنى عام، كلما زاد عدد من تضيف لهم القيم، زاد قدر المال الذى ستحصل عليه.

- **التأثير** يشير إلى مقدار القيمة التى تضيفها إلى حياة شخص ما. ستتم مكافأتك على تحقيق تغيير مهم فى عمل، أو علاقات، أو حياة شخص ما بنسبة أكبر من إعطائه فنجاناً من القهوة فى الصباح.

كلما كانت عروضك أكثر تفرداً، زاد عدد الأشخاص الذين يمكنك أن تصل إليهم، وكلما كان لها تأثير عليهم، زاد المال الذى ستحصل عليه. لهذا السبب يمكن أن يحصل نجوم السينما على مال أكثر من المعلمين، فبينما يكون تأثير المعلم على ثلاثين أو أكثر من الطلاب الذين يقوم بالتدريس لهم كل عام، يضيف نجم السينما قيمة فريدة للملايين وبالتالى تتم مكافأته طبقاً لذلك.

وهذا لا يقول إننا يجب أن ننشغل فى أنشطة فارغة سعياً وراء المال. قال المهاتما غاندى، المعروف والمبجل فى جميع أنحاء العالم بسبب حياة البساطة التطوعية التى عاشها ودوره الرئيسى والسلمى فى تحقيق الاستقلال للهند، ذات مرة: "لكى تكون صديقى، يكلفك ذلك الكثير من المال". لقد علم أن القيمة التى أراد أن يضيفها إلى المواطنين ليكون لها المدى والتأثير تتطلب ملايين. واختار ببساطة أن يعيد توجيه تلك الملايين بعيداً عنه ويوجهها للقضية التى كان يؤمن بها بكل جوارحه.

سؤال تحقيق الثروة

هناك شيء واحد يميز المليونيرات والمليارديرات الذين قابلتهم عن الغالبية العظمى من الناس وهو أنهم باستمرار يسألون أنفسهم ما أسميه " أسئلة تكوين الثروة"، ويأخذون الوقت المناسب للإجابة عليها. وخير مثال على أسئلة تحقيق الثروة هو السؤال التالى:

ما المنتج أو الخدمة التى أود أن أطورها
والتى ستكون ذات قيمة كبيرة للعالم؟

تلك الأسئلة تجعل عقلك مهيئاً لمعلومات تحقيق الثروة وتضعك فى حالة أكبر من سعة الحيلة. إن لم تكن مسروراً بالإجابات التى حصلت عليها، يمكنك إما أن تغير السؤال أو تستمر فى طرحه حتى تكون مسروراً. سيظل عقلك يبحث لك حتى يجد إجابة مفيدة. قد تحتاج أن تقوم بذلك لمرة واحدة أو لمرات عديدة قبل أن تحصل على الإجابة التى تتطابق مع تفكيرك وتوقدك بالحماس.

لم يكن "أينشتين" عالماً تقليدياً، لقد كان حاصداً لبراءات الاختراع. كان يتعرض لأفكار جديدة طوال اليوم. وتوصل إلى نظريات غيرت العالم لأنه كان يسأل أسئلة أكثر ذكاءً من أفضل العقول العلمية فى عصره.

وللحصول على المزيد من المال، لا يجب أن تكون ذكياً أكاديمياً، وبنظرة سريعة للسير الذاتية لقائمة أغنى ١٠٠ شخصية حسب تصنيف جريدة التايمز سيتأكد ذلك. يجب فقط أن تطرح أسئلة مالية ذكية، ويجب أن تستمر فى طرحها حتى تحصل على الإجابة التى تريدها.

قد لا تحصل على الإجابة بطريقة مباشرة، ولهذا عليك أن تستمر فى طرح السؤال. العقل البشرى مبدع بطريقة لا متناهية ـ فكر فقط فى كل ما هو موجود فى العالم ، كل الفنون، العلوم، التكنولوجيا، الأعمال، كلها من صنع العقل البشرى. توقف للحظة وفكر بالفعل فى أسئلة تحقيق الثروة التالية، واطرحها على نفسك مراراً وتكراراً:

- كيف أستطيع أن أضيف قيمة لحياة الآخرين وأحصل على المال بسهولة؟
- ما الشيء الذى يدفع الناس أموالهم من أجل الحصول عليه والذى يمكننى أن أمدهم به بسهولة وبسرور؟
- ما الطرق التى أستطيع أن أصل من خلالها للحرية المالية بسهولة ومتعة؟
- ما الذى أحب أن أنشئه والذى سيحب الناس أن يمنحونى المال لأجله؟

اقض الأيام القليلة التالية وأنت تطرح على نفسك تلك الأسئلة مراراً وتكراراً حتى تنطلق الأفكار فى عقلك. وسوف توجه إسطوانة التنويم المغناطيسى المرفقة مع هذا الكتاب عقلك الباطن ليبدأ فى بحث مبدع عن إجابات لأسئلة الثروة.

كما قد يبدو بسيطاً، فإن التمرين الذى أنا على وشك أن أشاركه معك هو أحد أقوى التمارين فى هذا الكتاب بكامله...

دفتر ملاحظات المليونير

١. خض غمار المعركة واحصل على دفتر ملاحظات أو مفكرة لتستخدمها فى هذا التمرين أى شىء يجعلك تشعر بالعظمة لحمله معك واستخدامه بانتظام. (أخبرنى "ريتشارد برانسون" أن العديد من أفضل الأفكار الخاصة بأعماله كانت مكتوبة على ظهر المناديل والأظرف!).

٢. فى كل يوم خلال الثلاثين يوماً القادمة، اكتب ١٠ إجابات على الأقل لأسئلة تحقيق الثروة السابقة وأى أسئلة أخرى قد تفكر فيها. لا يجب أن تكون إجاباتك عملية، أو تكون أهداف هذا التمرين شرعية اترك عقلك المبدع يتدفق.

٣. فى نهاية الثلاثين يوماً، سيكون لديك على الأقل ٣٠٠ طريقة للحصول على المزيد من المال بإضافة قيمة أكبر للعالم!

هل ترغب فى مضاعفة مالك، بدءاً من اليوم؟

أحد الأسئلة العملية التى أحب أن أطرحه على أى شخص مهتم بالحصول على المزيد من المال هو:

> عندما تفرغ من كل الاحتمالات، تذكر هذا - إنك لم تفرغ منها بعد.
> "توماس إديسون"،
> مخترع

إن استيقظت فى الصباح فى مكان لا تعرف فيه أحداً، وفى جيبك ١٠٠ جنيه، ما الوقت الذى ستستغرقه لمضاعفة مالك وكيف ستفعل ذلك؟

على الرغم من أن إجابة العديد من الأشخاص فى البداية كانت" لا أعرف" أو "لا أستطيع"، عندما سألتهم أن يأخذوا وقتهم فى التفكير فى الأمر، توصل الجميع تقريباً إلى شىء ما.

قرر بعض الأشخاص أنهم سيبحثون عن شىء يشترونه يمكن أن تكون له أهمية لدى السكان المحليين (المظلات إن كان الجو ممطراً، دهان الحماية من الشمس إن كان الجو حاراً، إلخ) ثم بيعها بعد ذلك مقابل ربح معين.

هناك شاب آخر قال إنه قد يستأجر كاميرا ويلتقط صوراً للأشخاص الذين يبدون مثل السائحين ويعرض عليهم أن يبيعهم إياها. وقد استنتج أنه بعد أسابيع قليلة سيكون قادراً على شراء كاميرته الخاصة ويطور عمله.

ما زال هناك آخرون يمكنهم أن يقدموا خدمة أيا كانت؛ حيث إنهم يمتلكون الموهبة أو المهارة لذلك إن احتاجوا، يمكن أن تترجم إلى مال نقدى بسهولة.

لنبدأ فى اكتشاف ثروتك الخفية (تلك الأفكار والمصادر المتاحة بالفعل لك ولكنك حتى الآن لم تفكر فيها بوصفها "صانعة للمال") بنفس هذا التمرين البسيط...

ضاعف مالك

لنقم بذلك الآن...

١. إن استيقظت فى الصباح فى مكان لا تعرف فيه أحداً، وفى جيبك ١٠٠ جنيه، ما الوقت الذى ستستغرقه لمضاعفة مالك وكيف ستفعل ذلك؟

لمساعدتك فى اكتشاف هذا، فكر فى إجابات للأسئلة التالية:

- ما الشىء الذى أنت بارع فيه؟ ما الذى تعرفه (تستمتع بمعرفته) أكثر من معظم الأشخاص الآخرين؟
- ما مهاراتك وقدراتك؟ ما الذى تقوم به (أو قادر على القيام به) أفضل من معظم الأشخاص الآخرين؟
- ما الذى أنجزته فى هذه الفترة من حياتك والذى يجعل الناس يحترمونك أو يعجبوا بك لأجله؟
- ما الأشياء التى تمتلكها والتى يتمنى الآخرون امتلاكها؟
- ما الذى تفعله فى الوقت الحالى دون مقابل والذى سيدفع لك الناس مقابلاً له؟

٢. بمجرد أن تضاعف مالك، ما الوقت الذى تستغرقه لمضاعفته مجدداً (على سبيل المثال من ٢٠٠ جنيه إلى ٤٠٠ جنيه)؟ كيف ستفعل ذلك؟

كلما قمت بهذا التمرين، أصبحت أقل اعتماداً على المال كمصدر لثروتك.

عندما طرحت هذا السؤال على بعض ممن يفكرون بطريقة ثرية، كانت إجاباتهم أكثر إثارة.

- قال "بيتر جونز" إنه سيجد منتجات يمكنه شراؤها وبيعها مرة أخرى كبائع متجول. لا يهم ما هى المنتجات، لأنه سيقوم بذلك ليدخر المال الكافى ليستثمره فى أشياء أخرى يمكن أن يكون أكثر شغفاً بها والتى تحقق له ذلك التفرد، والمدى الكبير والتأثير.

- كانت إجابة أسطورة العقارات الشاب "نيك كاندى" غاية فى الجرأة. فقد قال إنه سيبحث عن أغنى رجل أعمال فى المدينة ويقول له: " استثمر مليون جنيه فى شخصى وسأمنحك فى المقابل ٢٠ بالمائة خلال عام".

- كانت إجابة "الدَّيم أنيتا روديك" مدهشة أيضاً. فى البداية، قالت إنها بغرض تجنب الإخفاق يمكنها أن تعرض ببساطة خدماتها فى العمل كمربية أطفال، أو طاهية. وعندما سألتها عما كانت ستفعله إن كان الغرض هو الحصول على الملايين، تحررعقلها العملى ذو التفكير الثرى منطلقاً وقالت: "لا يستخدم المسنون الحاسبات لأنها معقدة. لذلك سأجد شخصاً ما أكثر ذكاءً منى، مبرمج حاسبات ذكى فعلاً، وأطلب منه أن يصمم حاسباً يعمل بأربعة أزرار فقط ـ التشغيل، الإغلاق، حفظ الملفات والإنترنت. وسأعرض عليه الشراكة بالمناصفة فى عملنا الجديد. وسأضمن له إن استطاع أن يصممه، أننى سأكون قادرة على بيعه وتحويله إلى مشروع ضخم".

الغرض من هذا التمرين هو توضيح أننا جميعاً نمتلك القدرة على الحصول على المال دون استخدام أى شىء سوى الأفكار التى فى عقولنا والمهارات التى فى مستودعنا الشخصى. وهذه واحدة من أهم الأفكار التى ستتعلمها فى طريقك للثروة:

أنت مصدر مالك!

عندما تدرك ذلك بالفعل، لن تصبح قلقاً مطلقاً حيال "عدم امتلاك المال الكافى فى البنك لتكون آمناً". فإن ثروتك الحقيقية لا تقبع داخل خزينة فى بنك، ولكنها تسكن بحرية فى داخل عقلك.

النكات التافهة والرقص الأيرلندى

هناك شىء وحيد سيساعدك فى التمرين السابق وهو أن تفهم أنك تستطيع الحصول على المال من خلال القيام بأشياء كثيرة جداً. إننى أتذكر أننى كنت أستمع إلى "هيوارد ستيرن" عندما كان لديه مجموعة من الزوار اليابانيين فى برنامجه. وقد سأله أحدهم عن العائد السنوى الذى يحققه من برنامجه الإذاعى المثير للجدل. استغرق "ستيرن" بعض الوقت ليس فقط ليحسب راتبه والشيكات الموقعة، ولكن أيضاً ليحسب كل الأموال التى تعود على المحطات الإذاعية من خلال الإعلان والدعاية لبرنامجه. وكان الإجمالى يربو على المليار دولار.

ساد الصمت على الهواء بينما كان الرجال يتأملون بشكل واضح نتائج ذلك. كسر "ستيرن" حدة هذا الصمت قائلاً: "من كان يعتقد أنه يمكنك أن تحصل على أكثر من مليار دولار من خلال ذكر النكات التافهة؟".

وبالمثل، سأتذكر محادثة دارت بينى وبين صديقى "مايكل فلاتلى"، مؤلف ونجم مسرحية "ملك الرقص"، وهى واحدة من أكبر المسرحيات الموسيقية المثيرة فى الأعوام الأخيرة، وقد قال: "من كان يعتقد أن هذا الرقص الأيرلندى

سيجلب لى مئات الملايين من الجنيهات؟".

وسواء كنت تفكر فى مشاعر ثقافة الفرقعة مثل صنع القبعات الصغيرة الخاصة بالأطفال، والدمى الملفوفة بالرقع، والحيوانات الأليفة المحشوة، والقرود البحرية أو الاختراعات غير المخطط لها ولكن مدهشة مثل مربى البرتقال، وأجهزة الفاكس، فإن مفاتيح ثروتك توجد غالباً محبوسة فى ملفات تخيلاتك تنتظر التوجيه: "حسناً، أود ذلك ولكن ذلك لن يعمل مطلقاً..."

على سبيل المثال، هناك اثنان من أكثر المنتجات نجاحاً خلال المائة عام الأخيرة، هما كوكا كولا ولافيز للجينز، وكان كلاهما نتاج "المصادفة".

كانت "كوكا كولا" فى الأصل شراباً غير فعال لمعالجة الصداع قام بتطويره صيدلى جرئ يدعى "جون بيمبرتون". وعندما أمسك باثنين من الفتيان الحمقى يخلطون شرابه الجديد بالماء ويشربونه خلف متجره، تذوقه وأدرك أنه إذا خلطه بماء الصودا، فإنه قد يكون شيئاً يمكن أن يدفع الناس المال لأجله.

أما بالنسبة "للجينز الأزرق"، فإنه تطور عندما سافر شخص ما كان يرغب فى أن يكون منقباً عن الذهب يدعى "ليفى شتراوس" إلى سان فرانسيسكو ومعه بضاعة خطط لبيعها لزيادة المال لشراء حصة فى منجم. ولكنه فشل فى بيع لفتين كبيرتين من قماش القنب الأزرق المستخدم فى صناعة الخيام. لذلك استأجر خياطاً محلياً لصناعة سترات العمال من نسيج الخيام والمسامير النحاسية. وكان الطلب على بنطاله الجديد المتين شديداً مما لم يجعله يفكر مطلقاً فى البحث عن الذهب.

عندما تدرك أنه لا توجد حدود لعدد الطرق التى يحصل من خلالها الآخرون على المال، يتبدل السؤال من: "هل هناك طريقة لى للحصول على المال؟" إلى "كيف أود الحصول على المال؟".

القيمة "الحقيقية" لما أنت مضطر لتقديمه

> فى الحياة، لا تحصل على ما تستحق، بل تحصل فقط على ما تنجزه.
>
> "شيستر إل. كاراس"
> كاتب

بمجرد أن تتقن فن خلق وإضافة قيمة، فإنك ببساطة يجب أن تتعلم أن تستبدل تلك القيمة بشكل مناسب. وهذا هو مجال آخر يختلف فيه من يفكرون بطريقة ثرية قليلاً فى القيام بالأشياء عن غيرهم. استبدال الوقت بالمال هو فى الأساس لعبة محدودة لا يهم ما تتكلفه، فإنه توجد أربع وعشرون ساعة فقط فى اليوم. ولكن عندما تتعلم أن تتقاضى مقابل القيمة التى تخلقها، لن تكون هناك حدود لما يمكنك أن تكسبه.

على سبيل المثال، ما الذى تعتقد أنه ارتفاع معقول لسعر منتج أو خدمة؟ ١٠ بالمائة؟ ٥٠ بالمائة؟ ١٠٠ بالمائة؟ هل ستكون قادراً على تبرير ارتفاع السعر بنسبة ٤٠٠٠ بالمائة؟

لى صديق يعمل بائعاً ناجحاً للغاية. وأتذكر أننى كنت مندهشاً بسبب اتفاق قام به ذات مرة؛ حيث تم بيع أحد البرامج، التى كلفت شركته ٢٠٠٠٠٠ جنيه للبحث والتطوير وأقل من ٥٠ جنيه للصناعة، بأكثر من ١٠٠٠٠٠٠٠ جنيه.

وعندما سألته كيف برر هذا الاختلاف الهائل بين التكلفة والثمن، قال: "لقد علمت من خلال البحث الذى قمنا به أن استخدام برنامجنا سيوفر للشركة ٥٠٠٠٠٠٠٠ جنيه تقريباً. وبعد القليل من التفاوض، اتفقنا على الحصول على ٢٠ بالمائة من ربحهم".

وقد ذكرنى الأمر بأكمله بإحدى القصص المفضلة لدىّ:

فى الأزمان الغابرة، كان هناك رجل ثرى يمتلك باخرة. ولكن كما هو الأمر بالنسبة للأشياء باهظة الثمن، كانت عرضة للتعطل. وبشكل طبيعى أصلحها مهندسو البواخر. ولكن فى يوم ما، وتحديداً بعد رحلة صعبة، توقف المحرك، ولم يستطع أحد أن يصلحه ثانية.

تم استدعاء كل الميكانيكيين والمهندسين على ظهر الأرض واحداً تلو الآخر ليحاولوا إصلاح المحرك، ولكنهم فشلوا جميعاً. وأخيراً، جاءت رسالة إلى الرجل الثرى من صانع سفن عجوز وحكيم تفيد بأنه قد يكون قادراً على المساعدة، ولكن مقابل سعر ضخم. ووافق الرجل الثرى على الفور.

وبعد وقت قريب حضر رجل يبدو وكأنه كان يصلح السفن لمئات السنين. كان يحمل معه حقيبة كبيرة من الأدوات، وعلى الفور بدأ فى العمل. فحص شبكة الأنابيب الكبيرة الممتدة من وإلى المحرك بعناية، ومن حين لآخر كان يضع يده على الأنابيب ليختبر حرارتها.

وأخيراً، اتجه العجوز إلى حقيبته وسحب منها مطرقة صغيرة، وطرق على إحدى الأنابيب برفق. وعلى الفور، تم سماع صوت البخار يندفع فى الأنابيب وعاد المحرك للحياة بمجرد أن أبعد العجوز مطرقته بعناية.

وعندما سأل الرجل الثرى العجوز عما يدين به له، كانت الفاتورة عشرة آلاف جنيه؛ مبلغ ضخم فى ذلك الوقت.

صاح مالك الباخرة: "ماذا؟! إنك لم تفعل شيئاً بالمرة! برر لى تلك الفاتورة وإلا سألقى بك فى السجن".

بدأ العجوز فى كتابة شىء ما على قطعة بالية من الورق أخرجها من جيبه. ابتسم الرجل الثرى وهو يقرؤها واعتذر لصانع السفن عن أسلوبه الفظ.

وهذا ما كان بها:

> مقابل النقر بالمطرقة........................ ١جنيه
>
> لمعرفة المكان الذى يجب النقر عليه .... ٩٩٩٩ جنيه

التسعير المستند إلى قيمة

١. فكر فى منتج أو خدمة لك علاقة ببيعها فى الوقت الحالى. (إذا كنت موظفاً، فأنت المنتج؛ وإن لم تكن تعمل مطلقاً، فكر فى القيمة التى تستطيع أن تمولها من خلال قيامك بما تريد أن تقوم به).

مثال : تقديم خدمة العناية بالخيل.

٢. حدد ما تعتقد أنه سعر "مناسب" طبقاً للجهد الذى تقوم به، كم ستتكلف لتطور المنتج أو الخدمة التى تقدمها، و"القيمة المناسبة للسوق".

مثال: من بين صيانة الممتلكات، إطعام الخيول وراتب معقول فى الساعة، يبدو من المناسب الحصول على راتب ٣٠٠ جنيه شهرياً للعناية بحصان.

٣. بعد ذلك، قم بالعمل بأفضل ما تستطيع بقدر القيمة التى تعرضها على الطرف الآخر. إن توصلت إلى أية أسئلة لا جواب لها، اكتبها. من خلال البحث عن إجابات لتلك الأسئلة، ستجمع المعلومات المهمة التى تمكنك بأن تضع سعراً حسب "القيمة بالنسبة لهم" كمقابل "للتكلفة التى تتحملها". عندما يفشل كل شىء آخر، جرب أن تسألهم!

مثال: معظم الأشخاص يبدون اهتماماً أقلّ بتكلفة الخيل عن العناية به. وبعض الأشخاص قد يستثمرون أكثر من ١٠٠٠٠٠ جنيه فى خيولهم طوال فترة عمرها. إن علمت أن حصانى لن يكون آمنا فقط، ولكنه سيحظى بالتمارين المناسبة، والتدريب، والتزيين فى أثناء وضعه فى الإسطبل، فإن ١٠٠٠ جنيه شهرياً ستكون مناسبة لى.

٤. لديك الآن رقمان تستخدمهما فى تفاوضك؛ رقم "القيمة بالنسبة لهم" سيمنحك فكرة جيدة حول تثبيت تسعيرك؛ ورقم "التكلفة التى تتحملها" سيمنحك حداً أدنى واضحاً، وإذا عرض عليك أقل منه يجب أن ترفض الاتفاق.

زد من ثروتك فى أثناء نومك

بينما تصبح أكثر وأكثر إتقاناً فى تحديد الفرص لإضافة قيمة فى الحياة واستبدال تلك القيمة بالمال، ستبدأ فى ادخار احتياطيات من المال النقدى، وإن استخدمت هذا المال "الإضافى" بحكمة، يمكنك أن تخلق حياة بها وفرة مالية دون الحاجة لأن تعمل بجد أكثر، لفترات أطول أو حتى بطريقة أكثر ذكاء.

عندما تم تقديم هواتف "بلاكبيرى" لأول مرة، بيّن لى أحد أصدقائى أنه يستطيع أن يتابع مقدار المال الذى يحصل عليه وهو يجلس على العشاء. وعلى الرغم من أنه بدأ حياته بالعمل فى مصنع، فإنه يسافر الآن حول العالم وقد صنع الملايين.

لى صديقة أخرى، تهوى الطهى، ادخرت وادخرت المال حتى كان لديها المال الكافى لتدفعه لتنشأ مطعماً. ولأنها عملت فيه طوال السنوات القليلة الأولى كل يوم وأحبته، فإنها الآن قد افتتحت مطعمين آخرين وتعمل يومين فقط فى الأسبوع. وفى نفس الوقت، جعلتها المطاعم مستقرة مالياً.

لى صديق آخر وهو موسيقى بارع، جند طاقته المبدعة فى تأليف الموسيقى التى تجلب المتعة للعالم. أصبحت إحدى أغنياته ناجحة للغاية مما جعله يشير إليها بأنها ستكون "راتبه عند التقاعد". حتى وهو نائم، تذيع المحطات الإذاعية فى جميع أنحاء العالم أغنيته وتجنى له المال.

ربما يكون "السر" المطلق للحصول على المال هو:

لا تجعل نفسك تعمل من أجل المال
عندما يمكنك أن تجعل المال يعمل لأجلك!

الطريقة التى تقوم بها بذلك هى من خلال استثمار وقتك، وطاقتك، ومالك فيما يسمى" أصول توليد الربح".

ما هو أصل توليد الربح؟

هو أى شىء تمتلكه ويجعلك تحصل على المال سواء استخدمته أو لم تستخدمه فى العمل. قد يكون ذلك عقاراً مستأجراً أو جزءاً من الملكية الفكرية؛ أو مشروعاً، أو منتجاً أو اختراعاً فعالاً أو حتى علامة تجارية فعالة.

هذا أيضاً واحد من الاختلافات الأساسية بين كيفية قيام من يفكرون بطريقة ثرية ومن يفكرون بطريقة فقيرة بإنفاق أموالهم:

- ينفق من يفكرون بطريقة ثرية أموالهم على الأصول ـ أشياء يمكن أن تصنع لهم مالاً أكثر فى المستقبل.
- ينفق من يفكرون بطريقة فقيرة أموالهم على النفقات والمسئوليات ـ الاحتياجات التى تكلفهم المال الآن والأشياء عديمة الجدوى التى تبدو مرحة فى وقتها ولكنها ستكلفهم المزيد من المال فى المستقبل.

هذا أيضا هو الفرق المهم بين استخدام وظيفة للحصول على المال واستخدام أصل ـ فالأصل سيستمر فى توفير المال لك حتى بعد أن تتوقف عن العمل. وهذه الأيام، مع استمرار الإنترنت فى تقليص حجم السوق العالمى، فإن إنشاء و/أو الاستثمار فى أصول توليد الربح أسهل من أى وقت سابق.

إنشاء لمحة مالية

١. اكتب قائمة بأصول توليد الربح الحالية أو المحتملة التى تمتلكها فى الوقت الحالي. لا بأس إذا لم تكن تمتلك العديد، ولكن إليك بعض الأصول المهملة عموما:

أمثلة:

حاسوبى ـ أستطيع أن أستخدمه للبدء فى مشروع يعتمد على الإنترنت.

منزلى ـ أستطيع أن أقوم بتأجير غرفة أو أؤسس مكتبا منزليا.

هاتفى ـ أستطيع أن أستخدمه فى القيام بمبيعات عبر الهاتف والتفاوض مع العملاء.

٢. الآن، اكتب قائمة بمسئولياتك الحالية.

أمثلة:

أقساط السيارة.

توافر الوقت.

أى شيء تمتلكه ويعتبر تحمله صعباً و / أو مكلفاً.

٣. هل أسلوب إنفاقك الحالى يحاكى إنفاق "من يفكرون بطريقة ثرية" أم "من يفكرون بطريقة فقيرة"؟ قيم أى مال تقوم بإنفاقه منذ الآن طبقا لتلك المعايير.

٤. فكر فى ٢٠ طريقة على الأقل لزيادة أصول توليد الربح الخاصة بك أو تقليل مسئوليتك خلال الشهر القادم.

٥. ابدأ العمل بأفضل أفكارك!

إتقان صناعة المال

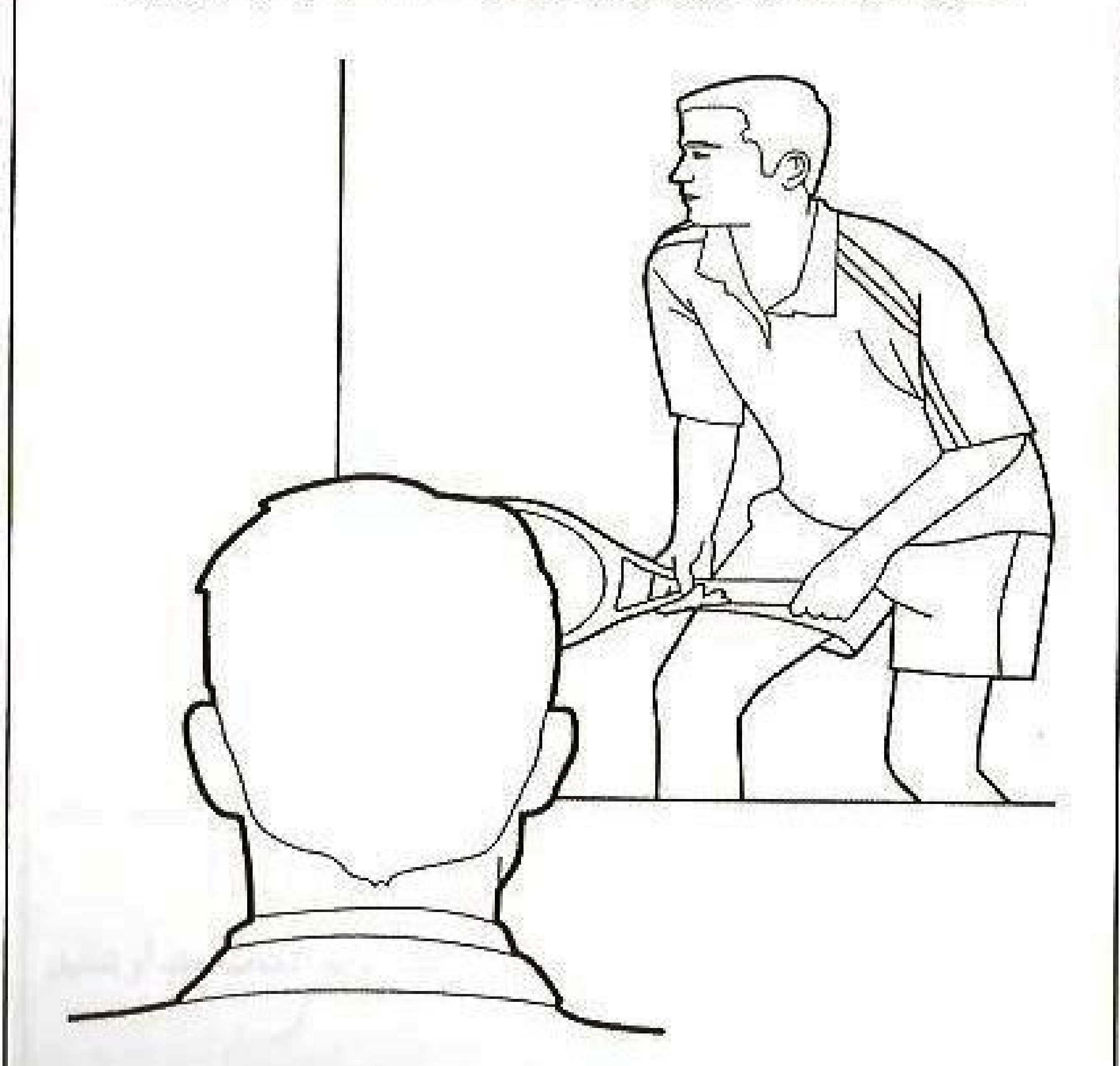
إن لم تكن متحمساً تجاه مضاعفة مالك حتى الآن ـ إنشاء أصول توليد الربح واقتناء دفتر ملاحظات المليونير، فإن الفرص لا تزال متاحة لأنك عند مستوى معين لم تؤمن حتى الآن بأنك حصلت على ما يتطلبه الأمر لتضيف بالفعل قيمة هائلة للعالم، وتحقيق تلك القيمة، والحصول على المزيد من المال.

فى الحقيقة، حتى تبدأ بالفعل فى رؤية نفسك كشخص قادر على إحداث فرق فى العالم من حولك، سيكون من الصعب عليك القيام بأى تأثير حقيقى على القيمة الصافية لثروتك.

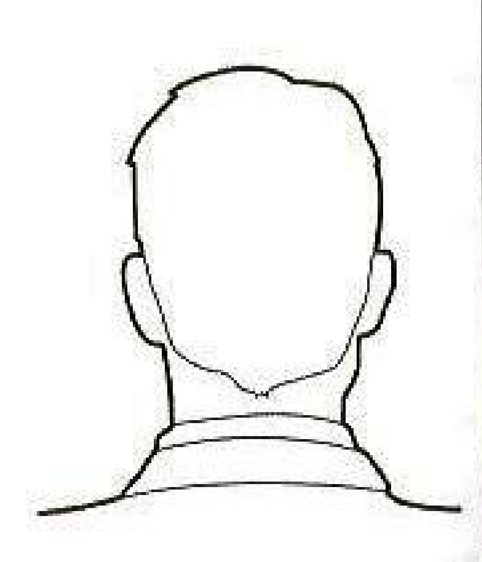
سيساعدك التمرين الأخير فى هذا الفصل (مع الاستماع المتكرر لإسطوانة التنويم المغناطيسى) فى تعجيل العملية...

خبيرفى صناعة المال

١. فكر فى شىء تقوم به بطريقة جيدة بالفعل. قد تكون هواية، أو رياضة، أو حتى شيئًا تفعله فى وظيفتك أو مهنتك الحالية. عندما تتخيله، لاحظ موقع الصورة التى صنعتها. أين تخيلتها هل هى أمامك، أم لليسار أم لليمين؟



٢. بعد ذلك، لاحظ حجم الصورة هل هو حجم حقيقى، أكبر من الحقيقة، أم أصغر؟ هل بها ألوان عديدة؟ هل هى واضحة أم مشوشة؟

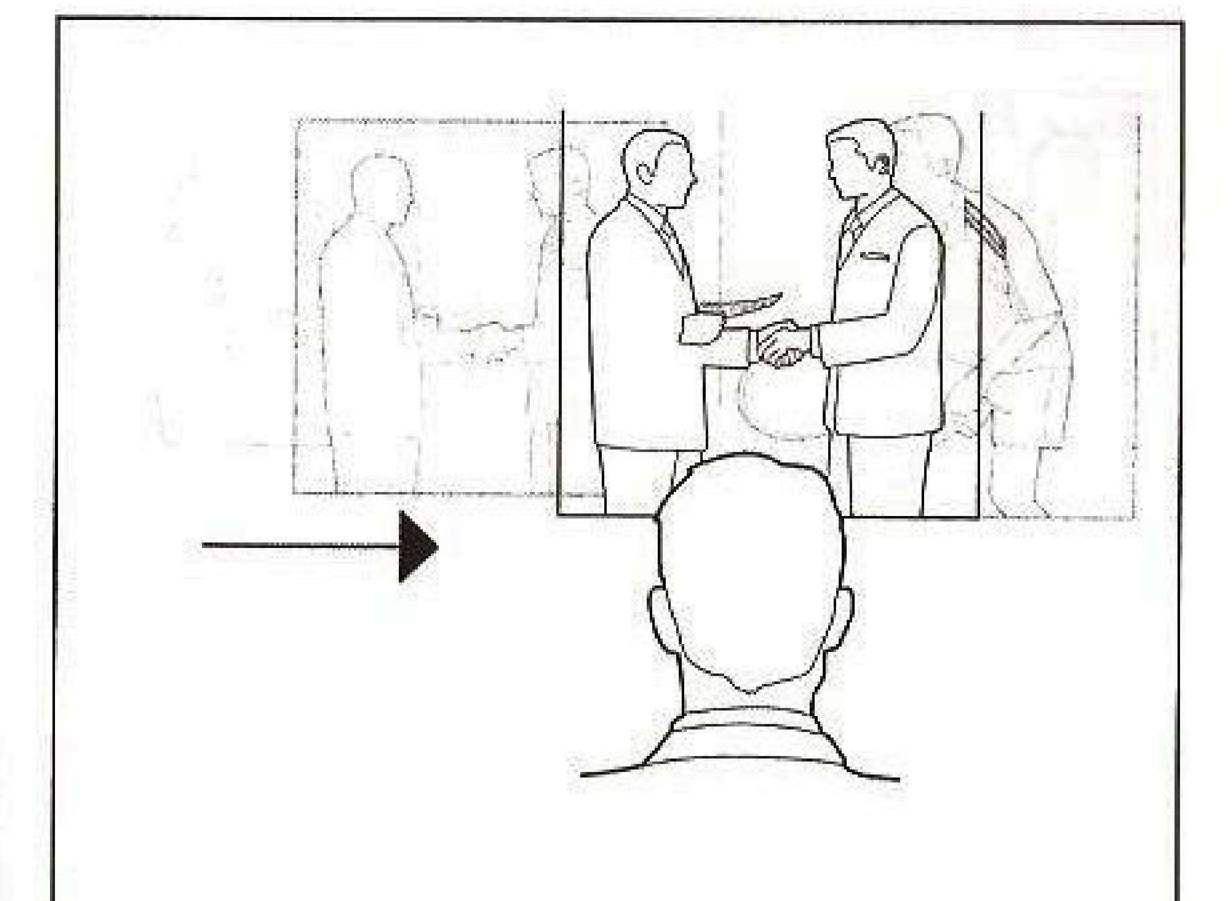


٣. الآن، توقف للحظة وتخيل ما سيكون عليه الوضع إذا كنت تمتلك القدرة على الحصول على المال بسهولة. ما الذى تتخيله، والأكثر أهمية، أين تقع الصورة؟ أمامك أم لليسار أم لليمين؟

٤. فى لحظة، أريد منك أن تنقل صورتك وأنت تحصل على المال وتضعها فى نفس مكان صورتك وأنت تقوم بشىء جيد بالضبط. اجعلها بنفس الحجم والوضوح أيضًا.

بعض الأشخاص يحبون تحريك الصورة إلى المكان الذى كانت به الصورة الأخرى، وهناك آخرون يحبون تخيل حزام مطاطى خلف صورة الحصول على المال التى تلوح بالأفق، وبذلك تندفع الصورة وتعود مجددًا إلى الموضع التى توجد فيه صورة القيام بشىء معين.

أيا كان ما تختار فعله، افعله الآن...



٥. فى المستقبل، كل مرة تفكر فيها فى الحصول على المال، توقف للحظة وتأكد أن صورتك الجديدة فى مكانها المناسب.

الأسئلة المتكررة حول فصل "كيف تحصل على المال؟"

س: ماذا إن لم أستطع التفكير فى أى طريقة لمضاعفة مالى؟

من المهم أن تتذكر أن الحصول على المال يعد مهارة وبذلك فهو تطبيق لتخيلك المبدع. على الرغم من أن بعض الأشخاص قادرون على الإجابة عن هذا السؤال على الفور، فإن هناك أشخاصاً آخرين يضلون طريقهم فى محاولة الحصول على الإجابة "الصحيحة"، وبالتالى لفترة قصيرة لا يحصلون على إجابة بالمرة.

انطلق وامنح نفسك المزيد من الوقت. عندما يتعلق الأمر بالإبداع، كلما كان من الصعب أن تحفز نفسك، زادت صعوبة الأمر. اهدأ، لا تقيد نفسك ودع الإجابات تتدفق.

س: إننى أمتلك منزلاً وسيارة. ألا تعتبر تلك أصولاً؟

إن العديد من الأشخاص يخلطون بين الأصل والمسئولية. فالأصل هو أى شىء تمتلكه يدر عليك المال، والمسئولية هى أى شىء تمتلكه ويكلفك مالاً. على الرغم من أن المنازل الضخمة، والسيارات الفارهة، والقوارب، والطائرات قد تكون نوعاً من الاستغلال الممتع لوفرة المال، فإن كل منها يقلل من حسابك البنكى بمرور الوقت. ستسمح نفس تلك الكمية من المال المستثمر فى أصل توليد الربح لك بالتمتع بنفس تلك الأشياء بجزء منخفض من التكلفة.

بالطبع، بعض المسئوليات ضرورية. ولكن راغبى الثروة الملتزمين أو المتهورين هم فقط من سيتقدمون دون تأمين الضروريات الأساسية للموقد والمنزل. فى الأساس ستساعدك المسئوليات الأخرى فى توليد الأصول - حاول التقدم إلى سوق العمل اليوم دون امتلاك هاتف أو الولوج إلى حاسوب وستجد نفسك تعانى.

ربما تكون "المسئولية" المفيدة التى تستطيع أن تنفق مالك عليها هى التعليم – ليس فقط المدرسة، ولكن أنواع المهارات التى لا يمكن تعلمها فى المدرسة، مثل كيفية بدء مشروع جديد، أو التفاوض فى صفقة، وتحقيق المزيد من القيمة والمزيد من المال.

س : يبدو أنك تمتلك بالفعل المال اللازم لك، ولكننى مدين وبالكاد أستطيع توفير المال لتحقيق أهدافى. كيف يكون من المفترض أن أستثمر فى أصول توليد الربح؟

إحدى أكبر المفاجآت التى قابلتنى عندما بدأت فى دراسة المفكرين بطريقة ثرية هى مدى ضآلة مالهم الذى استخدموه فى تحقيق ثروتهم. كما هو الحال بالنسبة لمعظم الاستثمارات، لا يجب دفع المال فى أصول توليد الربح فى الحال. هذا هو مبدأ الدعم الفعال – استخدام خبرتك وأموال الآخرين لتشارك فى استثمارات تتخطى معدلاتك المالية الحالية.

على الرغم من أن بعض الاستثمارات ستتطلب منك أن تزيد من رأسمالك، فى معظم الحالات تستطيع أن تستغنى عن التمويل لبعض أو كل الاستثمار بمجرد أن تظهر صلابة خطة عملك. على سبيل المثال، إذا كنت تريد أن تشترى منزلاً قيمته ٢٠٠٠٠٠ جنيه، فإن البنك يطالب بدراسة لإثبات أن المنزل استثمار قوى. وبمجرد أن تثبت الدراسة أن العقار قوى، فإنهم سيعملون على توفير المال ليسمحوا لك بشرائه.

فى الفصل العاشر، سأشاركك فى مسودة بسيطة تستطيع أن تبدأ من خلالها فى تجميع خطتك، وفى الفصل الحادى عشر سنناقش المهارات والخطط الأساسية التى تستطيع أن تستخدمها لتتوصل إلى مستثمرين محتملين ليدعموك.

الفصل الثامن

تجميع فريق ثروتك

تجميع فريق ثروتك

> إننى أفضل امتلاك ١ بالمائة من جهود مائة رجل عن امتلاك ١٠٠ بالمائة من جهودى.
>
> **"جون بول جيتى"، ملياردير فى مجال البترول**

منذ سنوات عديدة، كان "هنرى فورد"، مؤسس شركة "فورد موتورز"، خصماً فى قضية تشهير ضد جريدة فى شيكاغو والتى اتهمته "بالجهل".

وفى محاولة لإثبات إدعائها، طالب محامو الصحيفة بوقوف السيد "فورد" على المنصة وسألوه مجموعة من الأسئلة تم وضعها "لإثبات" زعمهم بأنه جاهل.

مبدأ "العقل البارع"

وبعد طرح سلسلة بعد أخرى من الأسئلة الصعبة، تعب "فورد" من اللعبة، فاتكأ وقال للمحامى:

> "إن كنت أريد الإجابة على أى من تلك الأسئلة الحمقاء التى سألتنى إياها لتوك، فلدىّ صف من الأزرار الكهربائية على مكتبى، وبالضغط على الزر الأيمن، أستطيع أن أستدعى مساعدىّ الذين يمكنهم الإجابة عن أى سؤال أريد أن أسأله فيما يخص العمل الذى كرست كل جهودى له.
>
> الآن، هلا تكرمت وأخبرتنى لم علىّ أن أشغل بالى بالمعرفة العامة، من أجل أن أكون قادراً على الإجابة على أية أسئلة، فى حين أن لدىّ العديد من الأشخاص من حولى يستطيعون أن يمدونى بأى معرفة أطلبها؟".

ولا داعى لأن نقول إن "فورد" ربح القضية، وبذلك أظهر ما أسماه الكاتب ذو المؤلفات الأكثر مبيعاً عن الثروة، "نابليون هيل" بـ "مبدأ العقل البارع" ـ "التنسيق بين المعرفة والجهد... بين شخصين أو أكثر" والذى يكون مجموعة عقلية قوية هى فى مجملها أعظم من مجموع أجزائها.

السر المدهش لمن يفكرون بطريقة ثرية

عندما يبتكر الناس رؤيتهم أولاً، فى بعض الأحيان يكون هناك شعور بالاستحالة فحتى بالرغم من أنهم يستطيعون رؤية النتيجة التى ينتظرون تحقيقها، فإنهم لا يستطيعون أن يتخيلوا طريقاً للوصول إلى هناك دون أن يتكبدوا العناء، والتضحية والألم.

لقد كان أول شىء قمت به بعد أن حققت رؤيتى الغنية الأولى فى بداية العشرينات من عمرى هو أن وضعتها بعيداً فى أحد أدراج المكتب والتصرف وكأنها لم تحدث. بدا من المضحك بالنسبة لى أن يصبح فتى عادى من "إنفيلد" قادراً على أن يخوض غمار المعركة وينجح فى عالم حاول فيه الكثيرون من قبل وعلى ما يبدو فشلوا. ولكن كان ذلك بسبب أننى لم أكن أعرف حتى ذلك الوقت السلاح السرى لمن يفكرون بطريقة ثرية. وكما قال صديقى مدرب النجاح "مايكل نيل":

كل إنجاز ذو شأن هو نتيجة لمجهود فريق!

إن كل من يفكرون بطريقة ثرية ممن عملت معهم أثناء تجميعى لهذا المنهج أخبرونى ببعض الاختلافات لنفس تلك الفكرة - المفتاح الرئيسى للثروة هو معرفة كيفية استخدام الجهود الجماعية لفريق عظيم بشكل حقيقى. ولا يمكننى أن أخبرك بمدى الارتياح الذى شعرت به لاكتشافى أننى لست مضطراً لأن أقوم بالأمر كله بنفسى. فلم أكن مضطراً لأن أعرف كل شىء، وكل ما كان يجب علىّ فعله هو أن أصبح جيداً حقاً فى اختيار وتحفيز أناس جيدين بالفعل.

وخلال حياتى، لم أقابل مطلقاً شخصاً ناجحاً قام بكل شىء بنفسه. وفى الحقيقة، فإن العديد من الأشخاص الذين أجريت عليهم الدراسة كانوا فخورين بقدرتهم على اختيار أشخاص جيدين وإنجاح العلاقة معهم. من شروط النجاح

أن تحيط نفسك بأشخاص يستطيعون مساعدتك فى إضافة قيمة لعملك وإدارة أموالك.

الآن عندما أقول فريقاً، لا أعنى أنك مضطر لأن تذهب على الفور وتوظف العديد من الأشخاص ليعملوا كموظفين لديك. بل إننى لا أقترح أن يعتقد كل شخص يدعم شخصاً ناجحاً أنه جزء من فريق ثروة هذا الشخص. فالعديد من الأشخاص الذين ساعدونى كثيراً فى حياتى لم يقابلونى مطلقاً، فربما يكونوا مؤلفين، أو محاضرين، أو نماذج مشرفة تعلمت منهم.

الهدف هنا هو أنك لا تستطيع أن تقوم بالأمر بنفسك، ومحاولة أن تحمل كل أهدافك على كاهلك ستحطمك فى النهاية. على الرغم من أننى أومن أن كل واحد منا لديه كل الحق فى أن يكون فخوراً بأى مستوى إنجاز حققناه فى الوقت الحالى، فما مدى ما كنا سنحصل عليه دون مجهودات أولئك الذين أنشأوا الأعمال التى تدعمنا، صنعوا المنتجات التى نستخدمها ونربح منها الأموال التى تجد طريقها إلى حسابنا البنكى فى النهاية. تخيل كيف ستكون حركة العمل بطيئة إذا كان علينا أن نصنع رقاقات الكمبيوتر بأنفسنا من السليكون ونجمعها باستخدام أدوات بسيطة مصنوعة من الخشب والحجر الذى وجدناه ملقياً حول الكهف!

عندما تدرك أنه لا يوجد شىء مثل نجاح شركة "DIY"، يمكنك أن تبدأ بشكل نشيط فى دعم العلاقات المثالية لتدعمك بينما تتقدم تجاه خلق رؤيتك الغنية.

إعداد فريق أحلام ثروتك

١. اكتب وصفاً للرؤية الغنية التى خلقتها لنفسك فى الفصل السادس - الهدف فى الحياة، سواء مادى أو معنوى، والذى سيكون بالنسبة لك خلاصة النجاح والإنجاز.

إن واجهتك أى مشاكل فى هذه الخطوة، من الشخص الذى تعتقد أنه يستطيع مساعدتك فى كشف ما يهمك أكثر؟

٢. اكتب قائمة بنقاط قوتك ونقاط ضعفك فيما يخص حلمك الكبير - تلك الأشياء التى تقوم بها بشكل جيد وتلك الأشياء التى لا تقوم بها بشكل جيد، والتى تعوق نجاحك.

إن لم تكن متأكداً من نقاط قوتك ونقاط ضعفك، اسأل الأشخاص المقربين منك عنها. قد تندهش مما ستكتشفه!

٣. إلى جانب كل نقطة من نقاط الضعف، اكتب الصفات المميزة للشخص المثالى الذى يمكن أن يدعمك فى تلك النقطة.

أمثلة:

أنا سيئ فى المحاسبة - أريد شخصاً أميناً للغاية، يهتم بالتفاصيل وبارع فى الرياضيات.

لا يمكننى أن أسوق نفسى - أريد شخصاً منفتحاً بطريقة طبيعية ويؤمن بشدة بما أقوم به.

أنا غير منظم - أريد شخصاً يحب التنظيم ويفضل عمل القوائم والجداول والمخططات.

٤. الآن، اكتب قائمة بأسماء الأشخاص الذين هم جزء من فريق ثروتك بالفعل. يمكن أن يتضمن ذلك الأصدقاء، أفراد العائلة، الجيران، والزملاء، ويمكن أن يتضمن أيضاً المؤلفين والنماذج المشرفة الذين يلهمونك ويعلمونك، سواء كان ذلك بصفة شخصية أو من خلال كتبهم، أشرطتهم، تسجيلات الفيديو، إلخ.

تذكر، أن فريق ثروتك يتكون من أولئك الأشخاص الذين يدعمونك سعياً لتحقيق حلمك و/أو حياتك اليومية، بغض النظر عما إذا كانوا يفكرون فى أنفسهم بتلك الطريقة أم لا!

٥. بعد ذلك، اكتب قائمة بكل الأدوار التى تود تحقيقها إذا كنت تبنى فريق دعم ثروتك من نقطة البداية.

مثال: مدرب، ناصح، رئيس مشجعين / محفز، معلم / مدرب، مستشار مالى، محام، محاسب، إلخ.

أجب عن كل من الأسئلة التالية:

- كم عدد الأدوار التى تم شغلها أو يمكن أن تشغلها من خلال أعضاء من "فريقك" الحالى؟
- إذا كنت ستبدأ فى تكوين "فريق ثروتك المثالى"، من الذى تود بشدة أن يقوم بتلك الأدوار؟
- من فى فريق ثروتك الحالى يستطيع أن يساعدك فى إيجاد اللاعبين "الذين تفتقدهم" فى فريق ثروتك المثالى؟

تصفية فريقك

> لا يمكنك أن تقوم بكل شيء بنفسك، لا تخش الاعتماد على الآخرين فى مساعدتك على تحقيق أهدافك.
> "أوبرا وينفرى"،
> مليارديرة ومقدمة برامج تليفزيونية

لقد لاحظت أن العديد من الأشخاص يحصلون على النصيحة من أشخاص غير مؤهلين لإسداء النصيحة. قد يكون عمك "فرانك" ألطف رجل فى العالم، ولكن إذا لم يكن غنياً، لماذا تستمع إلى ما يقوله عن المال؟

من أكثر الخبرات المدهشة التى تعلمتها حين قمت بالتمرين السابق هو وضع قائمة بأسماء الأشخاص الذين كانوا بالفعل أفراداً من فريقى؛ وذلك ببساطة لأننى كنت أحصل منهم على النصيحة.

فى البداية، كنت مندهشاً من عدد الأشخاص الذين ضمتهم القائمة. بعد ذلك بدأت فى التفكير فى مدى إسهامهم. بعض الأشخاص الذين طلبت منهم النصيحة كان لديهم العديد ليقولوه، بالرغم من أننى صادق إن قلت إنهم لم يحققوا الكثير لأنفسهم. وكان اثنان منهم ناجحين فى صناعة المال، ولكنهما كانا أفضل بكثير فى خسارته بمجرد الحصول عليه. وكان القليل من الأشخاص المؤهلين فى قائمتى هم من تحدثت إليهم قليلاً؛ لذلك بدأت فى تغيير قوام فريقى، باستخدام العملية التالية.

انتظر لحظة الآن لتقوم بذلك بنفسك...

الترتيب حسب أفضلية التفوق

١. اكتب قائمة تضم كل شخص تحدثت إليه فى فترة قريبة عن العمل أو المال، سواء بشكل محترف أو بشكل عارض.
٢. من فى تلك القائمة قدم لك نصيحة فى الماضى كانت سبباً فى حصولك على المال، أو دعمك فى تحقيق أهدافك؟
٣. الآن رتب القائمة حسب أفضلية من أعطاك النصيحة التى جعلتك تحصل على المال الأكبر، أو الذى ساعدتك نصيحته كثيراً فى وقت الحاجة؟
٤. فكر فى استبدال أو حذف العديد من الأشخاص من الجزء السفلى من القائمة بقدر المستطاع.
٥. تأكد من الأشخاص الموجودين فى قمة القائمة ولهم قيمة تشعر بها. يمكنك أن تستخدم بعض الخطط من الجزء الخاص "بتهيئة فريقك للعمل" أو اخترع بعضاً من عندك.

زيادة فريق ثروتك

بفرض أنك تعرفت الآن على بعض الثغرات فى فريق ثروتك الحالى، الخطوة التالية هى ملء تلك الثغرات من خلال أفضل الأشخاص المتاحين لديك.

فى واحد من كتب النجاح المفضلة لدىّ، *Simple Steps to Impossible Dreams*، عرض المؤلف "ستيفن سكوت" النصائح التالية لاستشاريى التوظيف، والتى حولتها بشكل مطلق ليتناسب مع أعضاء التوظيف فى فريق ثروتك:

١. "فريق أحلامك"

اكتب قائمة بالأشخاص الذين تود أن يكونوا ضمن فريق ثروتك. رتب الأسماء وفقاً للأفضلية، بدءاً بالأعضاء المحتملين "الفريق ثروتك".

٢. البحث

اكتب كل شىء تعرفه عن كل شخص موجود فى القائمة ــ الأشياء المحببة لهم، الأشياء المكروهة، الاهتمامات والرغبات. لا تخش السؤال والقيام بأى بحث إضافى ــ وكلما كنت مهيئاً بطريقة أفضل، سار الأمر بشكل أفضل. أيضاً، كلما عرفت المزيد من المعلومات عن سجل الحياة الخاص بهم، كانت اختياراتك أفضل بالنسبة لمن سيكون فى فريقك.

وقد وجدت أن الصفة الأساسية المشتركة بين جميع من يفكرون بطريقة ثرية تقريباً هى أنهم يختارون أفراداً فعالين فى فرقهم.

٣. جهز عرضك

استخدم ما تعرفه وما تعلمته من بحثك لتقرر إن كنت تقوم بعرضك بطريقة رسمية أم غير رسمية، بشكل عام أم خاص، علنياً أم سرياً. وعلى الرغم من أن عبارة "مرحباً، هل تتخيل وجودك فى فريق ثروتى؟" قد يكون لها أثر بالنسبة لبعض الأشخاص فى قائمتك، فإنها قد تكون سبباً رئيسياً فى طردك من العديد من الغرف بمجرد دخولك إليها.

على أقل تقدير، يجب أن تكون قادراً على أن تذكر بالضبط الشىء الذى تريدهم أن يساعدوك فيه، ولماذا، فى أقل من دقيقة.

مثال: رايان، دائما ما أكون مندهشاً لكونى أكثر ذكاءً حينما أتحدث إليك من أى وقت آخر. هل توافق على أن تجعلنى أعرض عليك أفكار أعمالى قبل أن أتعامل مع البنوك للحصول على المال؟

٤. أجرِ اتصالاً

القاعدة القديمة لطلب المساعدة كانت: المقابلة الشخصية أفضل شىء، ويأتى بعد ذلك التحدث فى الهاتف، ثم يأتى إرسال الخطابات فى المركز الأخير. على أية حال، هذه الأيام، يمكنك أن تجد البريد الإلكترونى الذى يمكنك من الوصول إلى أشخاص لم تكن قادراً على التحدث معهم فى الماضى.

ومهما كانت وسائل اتصالاتك، حاول أن تكون مختصراً فمعظم الأشخاص يستحقون الحصول على المساعدة من خلال احترامهم للوقت!

تهيئة فريقك للعمل

> عندما تتحد أنسجة العنكبوت، يمكنها أن تعطل أسداً.
>
> قول مأثور إثيوبى

الآن بما أنك بصدد بناء فريق ثروتك، كيف تستطيع الحصول على أفضل ما لديهم ؟

إليك قائمة مختصرة ببعض الطرق المفيدة للحصول على الاستفادة القصوى من الأشخاص الموجودين فى فريقك.

١. تواصل معهم

إننى أفضل الاحتفاظ بقائمة منفصلة فى برامج دفتر العناوين وإدارة الاتصال الخاص بى لأعضاء فريق ثروتى. وأقوم بالاتصال بكل شخص من فريقى بانتظام سواء كنت "أحتاج" لذلك أم لا.

فإن الاعتراف بتقديرى لوجودهم فى حياتى أمر مهم، خاصة عندما تعنى التزامات العمل أننى غير موجود بصفة خاصة فى حياتهم من وقت لآخر.

ولأننى أتواصل مع كل فرد فى فريقى، عندما أحتاج إلى النصيحة أو المساعدة، فإن نظرة سريعة إلى قائمة فريق ثروتى ستذكرنى بالشخص المناسب لأتصل به أو أراسله عبر البريد الإلكترونى ليساعدنى فى أن أعود لمسارى.

٢. لا تخش الدفع لهم

لقد وظفت شخصاً منذ شهور قليلة براتب مجز على الرغم من عدم وجود وظيفة شاغرة فى هذا الوقت، وبالتأكيد لم تكن هناك ميزانية كبيرة لتوظيف ذلك الشخص. إذن ما الذى قاله جعلنى أقرر أن أدعمه؟

كان يعرفنى ويعرف طبيعة عملى واقترح علىّ أن يشرح كيف يمكنه أن يطور جانباً مهماً من عملى كنت قد أغفلت أهميته. القصة التى أخبرنى إياها كانت أنه يستطيع أن يحقق مالاً كافياً ليدفع لنفسه مرات عديدة.

فكرت فى الأمر مرات عديدة، وراجعته مع مستشارى وتم دعم قصته. على الرغم من ذلك كان ما جعلنى أوظفه فى النهاية هو ما قاله: "سأكون مولد ثروة لك، كل يوم سأستيقظ وأسأل نفسى كيف أستطيع أن أحصل لك على المال".

هذا مثال رائع للقيمة التى يمكن إدراكها. وبدلاً من مجرد طلب وظيفة، أخبرنى عن قدر المال الذى سيصنعه واعتمد فى طلب راتبه على ذلك.

إن هؤلاء الأشخاص الذين يحصلون على راتب كبير يمتلكون منظم حرارة ثروة مرتفعاً، وإيمانهم وشغفهم بما يقدمونه للعالم قوى للغاية.

وفى الحقيقة فإن العلاقات تعمل بطريقة أفضل عندما يعتمد تبادل المعلومات على الصداقة والدعم المتبادل. ولكن بما أن المال أصبح أتفه قضية بالنسبة لك، لا تخش الدفع لأجله عندما لا تكون الصداقة وحدها كافية، أو عندما لا تريد أن تكون مرغماً على رد الجميل فى يوم من الأيام. حتى عندما يكون المال قليلاً، فإن الحصول على المساعدة من الشخص المناسب دائما ما يستحق الثمن.

٣. ارتفع بنفسك عن صغائر الأمور دون أن تهملها

عندما يتعلق الأمر بأن تحيا حياة أحلامك، فإن أحد أقل الأمور فعالية لحكمة إدارة الوقت هى فكرة "التفويض". ونظرياً، تعتبر فكرة التفويض فكرة صائبة: يجب علينا أن نبحث باستمرار عن الأنشطة التى نستطيع أن نفوض فيها مساعدينا، زملاءنا، أزواجنا، وأبناءنا لنوفر وقتنا "لأشياء أكثر أهمية".

على أية حال، توجد مشاكل عديدة بالنسبة لهذا المنهج من الناحية العملية. فقد يؤدى التفويض إلى القول "البعيد عن النظر، بعيد عن الفكر" بالنسبة إلى ما تم التفويض إليه، والذى بالتالى يمكن أن يكلفنا الوقت، والطاقة فى التعليم، والتدريب، والقلق حول إذا ما كانت المهام التى نقوم بها بأنفسنا بسهولة يمكن أن يقوم بها الآخرون بشكل ملائم أم لا.

وهذه إحدى القواعد الجيدة الأساسية فى التفويض:

فوض للمهمة، وليست المسئولية.

هناك شىء اتفق عليه كل من يفكرون بطريقة ثرية ممن قمت بدراسة سلوكهم وهى أنك يجب أن تحصل على التجديدات المنتظمة بالنسبة لما وقف عليه أعضاء فريقك فى المهام والمشروعات المختلفة الموكلة إليهم. فكر فى تلك المراجعات وكأنك تمتلك نظام "جى. بى. إس" لأهدافك ـ فهذا يمكن أن يكون مفيداً بشكل هائل، ولكنه يساعد فقط إن أخذت وقتك فى النظر إليه بعين الاعتبار وكنت راغباً فى ضبط مسارك عند الحاجة.

٤. أشركهم فى رؤيتك الغنية

> تنمو الزهور عندما يتم ريها، وتذبل عندما لا يحدث ذلك. ولا يختلف البشر عن ذلك. والقادة العظماء هم الذين يبحثون عن أفضل ما فى البشر.
>
> "ريتشارد برانسون"،
> **ملياردير ورجل أعمال**

بعض أفراد فريقك سيحفزهم المال، وبعضهم سيحفزهم الوضع والسلطة، وآخرون سيحفزون من خلال التحدى، ويبقى آخرون سيهتمون فقط بالعمل معك إن كان العمل يشعرهم بالمعنى أو كانت طبيعة العمل معك ممتعة.

ولكن الشىء الوحيد الذى سيتخطى كل تلك الاهتمامات هو الشعور بالامتلاك. فعندما يشعر الناس بالفعل أنهم يرتبطون بعلاقة برويتك الغنية أو يعتبرون جزءاً منها، فإنهم سيعملون بجد ليدعموك أكثر من أى غرض شخصى آخر فى أنفسهم. وكلما استطعت أن تجعل رؤيتك واضحة وحقيقية، زاد عدد الأشخاص الذين سيريدون أن يكونوا جزءاً من الصورة.

وعندما تأخذ وقتك لترسم لهم صورة واضحة لما ترغب بلوغه وتريدهم أن يكونوا جزءاً منها، فإن هؤلاء الذين يختارون أن ينضموا لك سيتبعونك إلى أقصى مكان تريد أن تذهب إليه!

خطوة أخرى أخيرة لزيادة فريقك...

> لقد كان شعارى دائماً هو أن أى شخص يستطيع القيام بالأمر أفضل منى.
>
> "بول أورفاليا"،
>
> مؤسس ورئيس شركة كينكو

فكر فى مشكلة تتعلق بالمال عليك حلها. الآن، إذا طلبت النصيحة من أى شخص فى العالم، من الذى ستختار؟ ما النصيحة التى تعتقد أنهم سيمدونك بها.

فى جلسات التنويم المغناطيسى التى أقوم بها، غالباً ما أقوم بتمرين يسمى "تأكيد النشوة العميقة". ولكى تؤكد النشوة العميقة لشخص ما، من الضرورى للمشاركين أن يكونوا ذوى دراية بعمل هذا الشخص. وفى الحقيقة لابد أن يكونوا قد قاموا بقراءة كتب عديدة عنه، أو شاهدوه فى أشرطة الفيديو و/أو استمعوا إلى تسجيلات صوتية له.

بعد ذلك أضعهم فى حالة نشوة، وأوجه عقلهم الباطن ليكونوا ذلك الشخص، بطريقة تشبه إلى حد ما انغماس الممثلين تماماً فى إحدى الشخصيات. ويبدءون فى تحريك أجسادهم بالطريقة التى يتحرك بها هذا الشخص ويتحدثون بنفس الطريقة التى يتحدث بها.

ودائماً ما تكون النتائج مذهلة وغالباً ما تكون مضحكة للغاية. وبقيامهم بما يشبه فى البداية التقليد البسيط، يصبحون أكثر ثقة، أو تفاؤلاً، أو إبداعاً، أو ذكاء. ويشبه الأمر كما لو كان تبنيهم لطبيعة أو كلام هذا الشخص يجعلهم يحصلون على نفس جودة الأفكار.

إن ما تعلمته على مر السنين هو أنك لا يجب أن تدخل فى نشوة عميقة لتحصل على فوائد هذا التمرين. يمكنك أن تستخدم حالة أساسية من الأسلوب النفسى للحصول على منظور أو رؤية جديدة لأى مجال تود اكتشافه. يتطلب ذلك "الدخول" إلى منظور شخص معين ماهر فى المجال الذى تود اكتشافه ثم النظر إلى موقفك الحالى" من خلال أعينهم".

وإليك كل ما يجب عليك فعله:

الدخول إلى عالم الثروة

١. أغلق عينيك وتخيل أن أكثر شخص تود أن تطلب منه النصيحة حول أى شىء تعمل فيه يقف أمامك.

٢. فى خيالك، انغمس فى جسده وشاهد واسمع الأشياء بالطريقة التى سيراها ويسمعها بها.

٣. ركز فى أى شىء تعمل فيه ولاحظ الرؤئ التى تحصل عليها.

٤. من منظور مستشار ثروتك، اطرح على نفسك كلاً من الأسئلة التالية:

- ما الذى يجب أن أكثر من القيام به؟
- ما الذى يجب أن أقلل من القيام به؟
- ما الذى يجب أن أبدأ فى القيام به؟
- ما الذى يجب أن أتوقف عن القيام به؟

٥. تصرف وفق أفضل الرؤئ التى تحصل عليها بقدر الإمكان!

لا تقلق إن كان ذلك غريباً فى البداية ـ فكلما كررت القيام بذلك، أصبح أكثر سهولة وانسيابية.

الأسئلة المتكررة حول فصل "تجميع فريق ثروتك"

س: لا يوجد فى فريقى أى شخص. كيف أبدأ؟

ما دمت قد بدأت فى قراءة هذا الكتاب والاستماع إلى الإسطوانة المرفقة به، فقد زدت من فريق ثروتك ليضمنى أنا وكل الأشخاص الذين قابلتهم وعرضتهم عليك من خلال هذا الكتاب. فلن تكون مضطراً لأن تهاتف "ريتشارد برانسون"، أو "فيليب جرين" أو "أنيتا روديك" لطلب النصيحة منهم. فخططهم الخاصة بالثروة والنجاح غير موجودة فقط فى هذا الكتاب، بل إنها متوفرة بجرعات صغيرة فى كل لقاء قاموا به وكل كتاب قاموا بكتابته أو المشاركة فيه.

لا تخش "الاتصال بنا" فى أى وقت تريده، بمجرد التفكير فى مشكلة تود حلها، ثم بعد ذلك تفكر فى أكثر شخص تود أن يساعدك فى حلها!

بالإضافة إلى ذلك، فإن أى شخص يساعدك فى أى مجال من مجالات حياتك هو عضو من فريقك إن أردت التفكير فيهم بهذه الطريقة، بدءاً من النادل الذى يقدم لك القهوة فى الصباح ليساعد فى تنبيه عقلك وصولاً إلى المبرمجين فى موقع "جوجل" الذين يعملون باستمرار لتحصل على المعلومات التى تريدها فى غضون لحظات قليلة.

وبمجرد أن تدرك مدى الدعم الذى تحصل عليه بالفعل فى حياتك، سيكون من السهل كثيراً أن تبدأ فى تكوين "فريق أحلامك" كما تم وصفه فى بداية هذا الفصل.

س: إننى أقضى وقتاً عصيباً فى التساؤل عن سبب رغبة أى شخص فى أن يصبح جزءاً من فريقى ــ فإننى لا أمتلك شيئاً لأقدمه لهم!

كان لى صديق يواعد الحسناوات أكثر من أى شخص عرفته. وبما أنه وبصفة خاصة ليس وسيماً أو ثرياً، فقد أردت أن أعرف سره. هل كان ذلك بسبب دخوله فى حوارات طويلة معهن؟ هل كانت طريقة ارتدائه لملابسه هى مثار الإعجاب؟ كلا. ما جعله كذلك هو عدد النساء الذى كان يرغب فى سؤالهن.

إن العديد من الناجحين يحصلون على كمية هائلة من الرضا والمعنى فى حياتهم من خلال كونهم فى خدمة الآخرين. والسر هو، ١) أن تكون لديك الرغبة فى السؤال، و٢) لا تأخذ الأمر بصفة شخصية ولا تلومهم إذا قالوا لا. إذا كنت محترماً لوقتهم ومتحمساً بشكل حقيقى للحصول على المساعدة، ستندهش بشدة من عدد الأشخاص الذين يرغبون فى مساعدتك بطريقتك.

الفصل التاسع

وصفة مجربة للنجاح

وصفة مجربة للنجاح

> لقد اكتشفت ما يحتاج العالم إليه وبعد ذلك مضيت لأخترعه.
> "توماس إديسون"،
> مخترع

أحد أكثر الاكتشافات المدهشة التى عرفتها لدى دراستى للناجحين فى هذا الكتاب هو أنه على الرغم من أن كل منهم يمتلك أسلوبه المتفرد فى العمل، فإن جميعهم يشتركون فى الخطة الأساسية لتحقيق الثراء. وعموماً، تتطلب تلك الخطة التفكير فى منتج، أو خدمة أو عمل بطريقة تجارية. وفى هذا الفصل، سأوضح لك كيف تستطيع أن تستخدم نفس نموذج تحقيق الثروة لتؤسس مشروعاتك الناجحة.

لقد اعتدت على أن أجد أن فكرة "العمل الحر" مرعبة بعض الشيء، ولكن بعد أن تحدثت إلى "بيتر جونز"، الذى يكتسب شهرة واسعة كواحد من أكثر رجال الأعمال البريطانيين الناجحين من الشباب. وعلى الرغم من بدايته المتواضعة، فإن مشروعاته تدر عليه ٢٠٠ مليون جنيه سنوياً. وقد أوضح لى أن كلمة "رجل أعمال" تعنى ببساطة "شخص ما يحصل على راتبه مقابل إضافته قيمة للمجتمع". عندما تكون راغباً فى أن تفكر فى نفسك كصانع قيمة للمجتمع، فإن "وظيفتك" تصبح إلى حد ما بسيطة:

تعرف على مجال تود أن تضيف فيه قيمة،
ثم تعرف على القيمة التى تود أن تضيفها.

خلال بقية هذا الفصل، سألخص لك الخطوات الست للثروة والتى ظهرت مراراً وتكراراً أثناء دراستى لعباقرة الأعمال فى هذا الكتاب. ثم سأتشارك معك فى دراسة حالة تطوير "ريتشارد برانسون" لمجموعة شركات "فيرجين أتلانتيك

أيرلاينز". وأخيراً، ستحصل على فرصة البدء فى تأهيلك التجارى من خلال اختيار منتج، أو خدمة أو مشروع لتبدأ به.

لا تقلق إذا كنت تدير مشروعاً بالفعل أو كنت مصمماً على أن تظل موظفاً – ستكون نفس تلك الخطوات الست ذات فائدة كبيرة بالنسبة لك لتجد الثروة الدفينة فى عملك الحالى، مهما كان.

هيا بنا نبدأ...

الخطوة ١: اختر شيئاً ما لديك شغف أو اهتمام حقيقى به

> يجب أن تكون مؤمنـاً بما تقوم به.
>
> السيد "فيليب جرين"، ملياردير يعمل فى تجارة التجزئة

يعد "سول كيرزنر" ملياردير صاحب سلسلة فنادق ويمتلك إمبراطورية من المشروعات تغطى جميع أنحاء العالم. وقد أخبرنى أن أحد أسرار نجاحه كان ولعه الحقيقى بالفنادق.

فقد قال: "عليك أن تحب تماماً ما تقوم به؛ لأنك ستقضى وقتاً كبيراً وأنت تقوم به. وعندما لا تسير الأمور بالضرورة مثلما تتمنى، فإن تحمسك للعمل هو ما سيجعلك تستمر".

وقد بدأ "ريتشارد برانسون" العمل فى المجلات ثم عازفاً لموسيقى الروك. واستغل "بيتر جونز" ولعه برياضة التنس والحاسبات واستخدمهما فى البداية لينشئ أكاديمية لرياضة التنس وبعد ذلك أسس مشروعاً لبيع ملحقات الكمبيوتر. وطبقاً لما قاله فإن "الشغف بما تقوم به أمر مهم للغاية، خاصة عندما تعمل طوال الساعات لتحاول وتجعل مشروعك يعمل. بالإضافة إلى ذلك، فإن شغفك وإيمانك سيحفز الآخرين من حولك".

بالطبع، يمكن أن ينتج شغفك واهتمامك مما تكرهه أكثر مما تحبه. عندما بدأت السيدة "أنيتا روديك" فى إنشاء متاجر "ذا بودى شوب"، كانت مصممة على توفير بدائل آمنة وصديقة للحيوان للطرق العملية القياسية لصناعة مستحضرات التجميل مثلما كانت مصممة على ابتكار وسيلة لتفعيل معتقداتها فيما يعتبر مهماً بالفعل فى العالم.

الخطوة ٢: حدد أين تستطيع أن تضيف قيمة

> رجال الأعمال هم رجال حالمون - يرون أشياء لا يراها الآخرون.
>
> السيدة "أنيتا روديك"
>
> مؤسسة متاجر "ذا بودى شوب"

بمجرد أن تتعرف على شىء لديك اهتمام حقيقى وشغف به، بعد ذلك يجب أن تبحث عما هو غير موجود بالفعل ويمكنك تقديمه فى هذا المجال.

وإليك بعض الأسئلة التى يطرحها رجال الأعمال ذوو التفكير الثرى لأنفسهم بحثاً عن الطاقة المحتملة لإضافة قيمة لأى عمل، أو منتج، أو خدمة:

- من الذى يحصل على المال بالفعل فى هذا المجال؟
- ما الذى يميز أكثر الأشخاص نجاحاً فى هذا المجال عن الآخرين؟
- ما الشىء المفقود؟ ما الذى لم يتم القيام به؟
- ما الذى يحتاج إليه بالفعل الأشخاص الذين يستخدمون ذلك المنتج أو الخدمة؟
- ما الذى أستطيع أن أقدمه بشكل مختلف عن الجميع؟

وقد لخص "ستليوس هاجى أيونو"، مؤسس شركة "إيزى جيت" وأكثر من دزينة من المشروعات التى لها علاقة بها، جوهر الخطوة الثانية عندما قال: "يشعر الناس بالامتنان عندما تحدث تغييراً فى حياتهم. هذا هو أساس أى مشروع ناجح".

الخطوة ٣: تخيل بوضوح كل تفصيل لكيفية سير العمل

أحد الاختلافات المدهشة بين أكثر رجال الأعمال نجاحا ممن قابلتهم والبقية هو رغبتهم فى أخذ وقتهم فى تخيل تفاصيل كل مشروع جديد قبل البدء بالعمل فيه.

على سبيل المثال، صمم "سول كيرزنر" فندقاً فى عقله قبل أن يبنيه بفترة كبيرة فى عالم الواقع. وقد تخيل كل تفصيل كيف سيبدو شكله، كيف سيكون مظهر كل سطح، كيف ستكون البيئة المحيطة بأكملها. وقد كتب "ريتشارد برانسون" صفحات وصفحات من الملاحظات المفصلة، واصفاً كل وجه من العمل بتفاصيله الكاملة.

وفى الحقيقة، فقد "تساءل" "بيتر جونز" عن المفهوم بأكمله، باحثاً عن كلا الجانبين الواضح والمخفى من الفوائد المحتملة وكذلك العوائق المحتملة لنجاحها. إذا تم التغلب على العوائق واستطاع أن يرى العمل يسير، فإنه يحصل على دفعة هائلة من التحفيز. تخيل العمل يسير بشكل واضح واحتفظ بتلك التخيلات بانتظام فى عقله. وقد قال: "إننى مؤمن بشدة بأنه من السهل دائماً تحقيق شىء قمت به بالفعل؛ حتى ولو كنت حققته فقط فى عقلى. فهذا يمنحنى ثقة كبيرة".

بالرغم من أنك اخترت القيام به، فإن أخذ الوقت فى بناء عملك فى عقلك و/أو على ورقة هو خطوة مهمة للغاية. احرص على النظر إلى الجانب السلبى بالإضافة إلى الجانب الإيجابى وكلما زاد عدد العوائق المحتملة التى يمكنك التنبؤ بها وحلها فى المقابل، قل عدد العوائق الحقيقية التى ستواجهها وسهل التغلب عليها.

الخطوة ٤: قدر المخاطر وقرر أى منها تستحق المجازفة

> حينما ترى مشروعاً ناجحاً، فاعلم أن هناك شخصاً ما اتخذ قراراً شجاعاً.
> "بيتر دراكر"،
> كاتب

أخبرنى الملياردير "فيليب جرين" ذات مرة أنه قام بشراء ٢٠٠٠ متجر دون أن يرى أياً منها. وعندما سألته كيف وجد الثقة للقيام بشىء يبدو خطيراً للغاية، أدهشنى بقوله، "إننى لا أخاطر. إننى أقوم بما أسميه " المخاطرة المدروسة". وفى هذه الحالة، لا أحتاج إلى رؤية المتاجر. لقد رأيت الجانب السلبى فى الاتفاق وعرفت أنه يستحق ذلك. وبشكل أساسى، فإننى أقوم بعملى ثم أراهن على قرارى الخاص".

وقد ذهبت "أنيتا روديك" إلى ما هو أبعد من ذلك وقالت إنها لم تقابل مطلقاً رجل أعمال يخاطر. فتقول: "جميعنا نقوم بمخاطر محسوبة ـ بمعنى آخر، نقدر الجوانب الإيجابية وكذلك الجوانب السلبية لأى قرار كبير ونتصرف طبقاً له".

هذه الرغبة فى المجازفة بعد حساب الجانب السلبى والجانب الإيجابى هى رغبة شائعة. وقد حصل منتج الأفلام العبقرى "جورج لوكاس" على المليارات من حقوق بيع أفلام "حرب النجوم" التى أنتجها. وعندما تحدثت إليه، أخبرنى أنه حصل على الفكرة عندما نظر بحذر إلى الجوانب الإيجابية والجوانب السلبية المحتملة من أول فيلم فى السلسلة.

يقول "لوكاس": "لقد اعتقد الجميع فى ذلك الوقت أنها استراتيجية مالية ذكية، ولكن الحقيقة هى أننى كنت مهتماً بأن الفيلم قد لا ينجح تجارياً. وقد علمت أنه قد يخلق "حالة إعجاب" لدى الجمهور، ولذلك توصلت إلى أننى أستطيع الحصول على المال من خلال التسويق الذى سيساعدنى فى تمويل فيلم جديد".

واليك طريقة سريعة لحساب معدل الخطر/ المكافأة لأى مشروع جديد لنفسك...

حساب المخاطر

١. فكر فى قرار تدرس القيام به والذى يشعرك بالقليل من الخطر.

٢. على مقياس من ١ إلى ١٠، حدد مقدار الفائدة التى ستعود عليك من القيام بتلك المخاطرة إذا كنت ناجحاً؟

٣. على مقياس من ١ إلى ١٠، حدد مقدار التأثير السلبى على مشروعك أو حياتك إذا لم تعمل تلك المخاطرة.

٤. إذا كان الرقم الأول أكبر من الثانى، فإن معدل الخطر/ المكافأة قد رجح لخوض تلك المخاطرة؛ وإذا كان الرقم الثانى أكبر من الأول، فربما يكون من الأفضل أن تجد طريقة أخرى لتستمر بها!

الخطوة ٥: اتخاذ إجراء ضخم!

الشىء الآخر الذى لاحظته بالنسبة لمن يفكرون بطريقة ثرية ورجال الأعمال الناجحين هو عدم وجود ثغرة بين قراراتهم وأفعالهم. فبمجرد أن يقرروا الاستمرار فى المشروع، فإن الخطوات الأولى للعمل تكون فى غضون ٢٤ ساعة.

عندما وصل "مارك بيرنت" إلى لوس أنجلوس فى ١٩٨٢، كان يمتلك ٦٠٠ دولار، ولا يحمل تذكرة للإياب. كانت وظيفته الأولى هى بيع القمصان الصيفية على شاطئ فينيس. واليوم هو أنجح منتج برامج تلفيزيونية فى العالم. وقد أخبرنى أن شعاره هو "اقفز فى الأمر" ـ تحرك حتى ولو لم تكن مستعداً تماماً. لقد كان مؤمناً بشدة أن الجزء الأكبر من نجاحه هو رغبته فى الاستمرار فيما هو شغوف به، حتى إذا لم يكن مقتنعاً تماماً أنه يستطيع بالفعل أن ينجح.

أما بالنسبة لى، فأنا أحب أن أفكر فى العمل بوصفه الحافز الكبير. فمهما كان مقدار ذكائك، أو تعليمك، أو رأسمالك، فإن الرغبة فى القيام بعمل عظيم تضعك على الفور على قدم المساواة مع أغنى الرجال والنساء فى العالم.

الخطوة ٦: توقع العوائق، تعلم من العقبات واستمر فى المضى نحو أهدافك

> حينما كنت أواجه عقبة ما، كنت أنشط نفسى وأستمر فى بقية نواحى حياتى لأننى أومن بنفسى.
>
> السيد "فيليب جرين"
>
> ملياردير يعمل فى تجارة التجزئة

على الرغم من أن بعض من يفكرون بطريقة ثرية ممن عملت معهم يصفون أنفسهم بأنهم متفائلون، فجميعهم واقعيون. لا شىء فى الحياة يظهر كأنه مخطط بالضبط، وطريق دون مطبات بالتأكيد لا يؤدى تقريباً لأى مكان ذى أهمية.

بدلاً من أخذ العوائق كسبب للتوقف أو اعتبارها "علامة من الكون"، يستخدم رجال الأعمال الناجحون بالفعل كل عقبة كفرصة للحل المبدع للمشكلة والعمل الخلاق. وإن لم يعمل المشروع فى النهاية بنجاح، فإنهم ينشطون أنفسهم، ويجددون من أنفسهم للعمل من جديد ويمضون للعمل.

تلك المرونة تنتج من الإيمان بالنفس ومن خلال التخطيط للجوانب السلبية. ويشارك "بيتر جونز" برأيه فى تلك العملية فيقول:

> إن استمرت العقبات فى الحدوث، أتوقف وأتساءل: ما الذى أستطيع أن أتعلمه من تلك العقبة؟ ما الذى يجب أن نقوم به بطريقة مختلفة لتيسير العمل؟ ثم أخلق تصوراً جديداً لكيفية سير العمل وأستمر فى هذا السيناريو فى عقلى حتى أعلم أنه سيعمل. وإذا واجهتنى عقبة أو تحد آخر فإننى أعود ثانية إلى رؤيتى للتوجيه والتحفيز. وعلى الرغم من أن الأشياء قد لا تحدث دائماً كما خططت لها، فإننى دائماً ما أصل إلى هدفى فى النهاية.

وضع وصفة النجاح موضع التنفيذ

عندما سألت السيد "ريتشارد برانسون" كيف قرر البدء فى مجموعة شركات "فيرجين أتلانتيك"، أعطانى مثالاً نموذجياً لعمل وصفة النجاح على أرض الواقع. ووفقاً لكلماته:

"لقد بدأت فى إنشاء شركة للخطوط الجوية لأننى كنت أسافر إلى جميع أنحاء العالم لزيارة الشركات ـ وكانت تجربة الطيران على خطوط الطيران الخاصة بأشخاص آخرين مريعة. فكرت أننى أستطيع القيام بذلك بطريقة أفضل. فى ذلك الوقت، لم تكن هناك ضيافة أثناء الطيران، كنت محظوظاً لأحصل على شىء يشبه الدجاج تضعه أمامى مضيفة لم تكن باسمة الوجه، وكانت المقاعد غير مريحة، وكان الطيران مجرد تجربة فظيعة". (الخطوة الأولى)

لذلك بدأ فى أن يسأل نفسه عن الشىء الناقص فى تلك التجربة ما نوع خطوط الطيران التى يفضل أن يسافر بها بطريقة مثالية. قال لنفسه: "كما تعلم، إننى أفضل إلى حد ما الحصول على جلسة تدليك. أفضل إلى حد ما ألا أكون ملتصقاً بمقعدى طوال الرحلة ـ أن أذهب إلى مقهى. أود فعلاً أن أحصل على خيارات للترفيه أكثر من مجرد مشاهدة فيلم واحد". (الخطوة الثانية)

من هذه البداية البسيطة من تلك الأفكار الثرية ولدت واحدة من أكبر خطوط الطيران وأكثرها نجاحاً فى العالم. ولكن قبل أن يقوم بأى عمل، تخيل كيف يمكن أن يسير العمل بكل تفاصيله. كما قال: "إننى أومن بشدة بتدوين كل شىء ـ أى كتابة قوائم طويلة تحتاج للتنفيذ. ولإنشاء خطوط الطيران كتبت صفحات من الأفكار. فأنا أساساً أحب ابتكار الأشياء. وإنشاء مشروع يشبه تقريباً رسم لوحة فنية. قد يبدو إلى حد ما مسبباً للصداع، ولكنك تحاول أن تبدع قطعة فنية". (الخطوة الثالثة)

بمجرد أن كتب "ريتشارد برانسون" خطته لإنشاء شركة "فيرجين أتلانتيك"، بدأ فى البحث عن المخاطر. فقد أخبرنى قائلاً: "عليك أن تحمى نفسك من الجوانب السلبية. لذلك، فلأننى لم أكن أعلم شيئاً عن أعمال خطوط الطيران، قررت أنه إذا لم يستمتع الناس بالتجربة التى يحصلون عليها على متن طائراتى، فإننى لن أخاطر بمجموعة "فيرجين جروب" بأكملها من خلال الاستمرار بالعمل. وجدت أنه عندما تحمى نفسك من الاحتمالات السيئة، فدائما تستحق أن تحاول أكثر مما هو ممكن". (الخطوة الرابعة)

وبمجرد أن أنهى كتابة خطته وقام بتقدير الجوانب السلبية، بدأ "برانسون" فى العمل. فيقول: " لقد بدأت أحاول أن أرى إن كان ممكنا بالفعل أن أضع كل تلك الأفكار التى كنت أمتلكها موضع التنفيذ. وأتذكر فقط التقاطى لسماعة الهاتف والاتصال بشركة "بوينج" وسؤالهم: "هل لديكم طائرة من طراز ٧٤٧ مستعملة؟"، وهنا بدأ الأمر بالفعل". (الخطوة الخامسة)

عندما يتعلق الأمر بالمرونة، فإن السيد "ريتشارد برانسون" يعد نموذجاً يحتذى به. ويقول: "طالما قمت بكل شىء أستطيع القيام به لتجنب سير أى شىء بطريقة خاطئة، فلن أشعر بالسوء إن حدث ذلك. إن لم تنجح المجازفة، فأنا جيد فى مواصلة الأمر. وهذا هو الدرس المستفاد: أن تضع الأمور نصب عينيك، وأعتقد أنه من المهم أن تكون قادراً على القيام بهذا. من المهم أن تكون إيجابياً، تتعلم من الأخطاء وتتعلم عندما تسوء الأحوال. وكنت فقط أنشط نفسى وأستمر فى التقدم". (الخطوة السادسة)

اختيار أداتك لتحقيق الثروة

> الجزء الأصعب فى أى مشروع هو البدء به. فصناعة المليون الأول يحتاج لجهد أكثر من المليون الثانى.
>
> "ريتشارد ديسموند"، ملياردير ناشر

بعد أن اتضحت لك الآن تلك الوصفة المجربة للنجاح، حان الوقت لتحدد أداتك الفريدة لتحقيق الثروة ــ خدمة محددة، أو منتج أو صناعة والتى ستضيف إليها قيمة وتستخدمها للحصول على المزيد من المال فى حياتك أكثر من أى وقت مضى. إن كنت بالفعل فى عمل تحبه، استخدم تلك الخطوات لتوضح ما تفعله. وإن كنت موظفاً، يمكنك إما أن تستخدمها فى مشروع خاص بك فى وقت فراغك، أو لتقيم إمكانية وظيفتك الحالية لتدر عليك مالاً أكثر مما تحصل عليه الآن.

إليك ثلاثة أشياء مهمة فى اختيار ما ستفعله بعد ذلك لتبدأ فى الحصول على المال:

١. اهتمام حقيقى

تذكر: الشغف مهم فى أى عمل، ولكن لا يجب أن يكون شغفك متصلاً مباشرة بالعمل الذى تقوم به. وعلى الرغم من ذلك، فإن الاهتمام الحقيقى بهذا العمل أمر ضرورى. كون أحد أصدقائى ثروة طائلة من العمل فى ثلاثة قطاعات مختلفة: البترول، الترفيه، الصرف الصحى. وعلى الرغم من أنه لم يصف نفسه بأنه شغوف بهم جميعاً بنفس الدرجة، فإنه كان يمتلك اهتماماً حقيقياً بكل واحد من تلك القطاعات. ولكن ما كان مهتما به للغاية هو فن وعلم إدارة أعمال ناجحة.

وبالنسبة لى، فإننى أجد أن ربط شغفى بمساعدة الآخرين فى أن يكونوا أكثر سعادة مع أنواع الأشياء الأخرى التى أهتم بها بشكل حقيقى، يمكننى من الحصول على المال بشكل ثابت من خلال تنوع كبير فى مجهوداتى.

٢. سهولة البدء

على الرغم من وجود عدد غير متناه تقريباً من طرق الحصول على المال، فمن المهم تحديد ما يمكنك أن تفعله أكثر مما ستقوم به. وطالما أن الجزء الأصعب لأى مجازفة هو البدء بها، فإنه من البديهى أن تختار شيئاً يكون من السهل البدء به.

لذا لتبدأ، اختر منتجاً، أو خدمة أو عملاً يمكنك أن تنظمه وتبدأه فى غضون شهر. هذا يعنى أنه يجب أن تختار شيئاً لديك معرفة كافية به بالفعل، لذلك فإن منحنى التعليم لن يكون شديد الانحدار. وبينما تطور ثقتك فى إمكانيتك المتزايدة للحصول على المال، فإنك ستكون قادراً على الاضطلاع بمشروعات تحتوى على فجوة كبيرة بين البدء بها وبين تحقيق الثراء.

٣. التطور

كما درسنا، هناك طريقتان للحصول على المال. الأولى هى أن تتاجر بوقتك؛ والثانية هى أن تدعم مواردك. على الرغم من أن القول المأثور يقول: "إنك لن تصبح غنياً مطلقاً عندما تعمل لدى شخص آخر"، الحقيقة هى أنك لن تصبح غنياً على الإطلاق عندما تتاجر بوقتك مقابل المال. توجد ٢٤ ساعة فقط فى اليوم، وحتى إذا كنت تقضى طوال اليوم فى العمل فإنها تظل لعبة للحصول على مبلغ محدود.

العمل القابل للتطور هو العمل الذى تستطيع أن تحصل فيه على الكثير من المال دون العمل لساعات إضافية، سواء من خلال مضاعفة جهودك (اعفاءات، موظفون، إلخ) أو من خلال فرض رسوم على القيمة فى مقابل الوقت المقرر لها.

التمرين التالى هو أحد أكثر التمارين إثارة التى يمكنك أن تقوم بها خلال هذا الكتاب. وبحلول الوقت الذى تقوم فيه بذلك، ستكون قد اخترت و/ أو اكتشفت ثانية الأداة التالية لثروتك!

يمكنك أن تقوم بهذا التمرين بنفسك، ولكن تأكد من أن تأخذ بعض الوقت لتراجع إجاباتك مع الأعضاء المناسبين من فريق ثروتك...

اختيار أداتك لتحقيق الثروة

١. اكتب قائمة بكل شيء تم دفع مال لك في مقابله. لا تنظر إلى القائمة في الوقت الحالي قد تندهش مما تكتشفه.

أمثلة:

رعاية الأطفال

المبيعات

خدمة العملاء

الاستثمار

الكتابة

٢. الآن، أضف أي شيء إلى قائمتك كنت قد فكرت في القيام به و/ أو دائما تريد القيام به.

أمثلة:

تأليف الكتب

العمل بدار لرعاية المسنين

طيار استعراضي

مستثمر في العقارات

٣. بعد ذلك، اشطب أي شيء في القائمة لا تجد أنك مهتم بقضاء العام القادم من حياتك في التركيز عليه. (هذا يختلف عن "ما تحب كثيراً أن تقوم به" - إنها مجرد طريقة لضمان أنك تعد نفسك للفوز!)

٤. من بين الأشياء الموجودة في قائمتك، ضع علامة أمام ما تجد أنه سيكون من السهل بالنسبة لك البدء فيه خلال الشهر القادم.

٥. أخيراً، ضع علامة أمام أكثر الأفكار سهولة بمعنى آخر: تلك التي تستطيع أن تأخذ منها بسهولة أقل مما تضيف إليها. (إذا لم تكن متأكداً كيف ستستطيع القيام بذلك، اطلب من شخص ما من فريق ثروتك أن يساعدك في ذلك).

بالنسبة لمعظم الأشخاص، من الواضح بسهولة الآن أي من تلك الأشياء في القائمة سيكون الأداة المثلى للبدء به. وإذا ما زلت غير متأكد، راجع الخطوتين الثانية أو الثالثة وقم ببحث إضافي حتى يصبح الاختيار الأمثل أكثر وضوحاً بالنسبة لك.

خذ وقتك في هذا التمرين. عندما تجد نفسك متحمساً بشدة لفكرتك التي لا تستطيع أن تنتظر لتتقدم بها، فإنك ستكون مستعداً لتأخذ الخطوة التالية...

الأسئلة المتكررة حول فصل "وصفة مجربة للنجاح"

س: إننى مرتبك؛ يبدو لى أنه توجد ملايين الأشياء التى أستطيع القيام بها. كيف أختار شيئاً واحداً فقط؟

أحد الأسباب الشائعة التى تجعل الناس يقعون فى مشكلة بسبب الاختيار هو أنهم يخشون الوقوع فى الخطأ. ولكن هذا تفكير رجعى. يمكنك أن تتعلم فقط من خلال ارتكاب الأخطاء، ومن خلال التعليم فقط تستطيع أن تنجح. السر هو أن تستمر فى تقييم الجوانب السلبية المحتملة؛ لذا فإنك لن تتقدم دون وجود خطة لما ستقوم به إن لم تنجح.

على أية حال، إن شعرت بالفعل أنك تستطيع القيام بملايين الأشياء، فابتهج. فإن الفكرة التالية يمكن أن تكون ببساطة الفكرة الأولى من بين تلك الأفكار العديدة.

إليك بعض الأسئلة الإضافية لتساعدك فى اتخاذ قرارك:

- ما الذى تفضل أن يقوم به المال؟
- أى الأشياء فى قائمتك تشعر أنك شغوف بها أكثر؟
- ما الأفكار الأولى، أو الثانية أو الثالثة التى تمنحك أفضل وأقوى شعور؟

س: كيف يمكننى تطبيق تلك الوصفة إذا كنت أريد أن أظل موظفاً؟

هناك طريقتان أساسيتان للحصول على المزيد من المال وأنت موظف. الأولى هى أن تبحث باستمرار عن طرق تجعل بها نفسك أكثر قيمة بالنسبة لشركتك. ويمكنك أن تقوم بذلك من خلال توليد المزيد من الدخل و/أو إيجاد طرق لتوفير وقت ومال الشركة.

المهارة الثانية هى أن تتأكد أن شركتك تهتم بك . دعهم يعرفوا ما قمت به، ما الفرق الذى أحدثته واطلب ما تريد. هذا ما يسميه أحد كتب إدارة الأعمال الشهيرة "فن التزمير ببوقك دون أن تنفخ فيه".

إذا كانت شركتك مهتمة بما تقوم به لهم ولكنها ظلت غير راغبة فى مكافأتك بطريقة مناسبة، قد يكون ذلك الوقت المناسب للرحيل. وقد تفاجأ عندما تكتشف كيف ازدادت قيمتك فى سوق العمل بشكل ملحوظ.

الفصل العاشر

أبسط خطة عمل فى العالم

أبسط خطة عمل فى العالم

قس مرتين واقطع مرة واحدة.
مثل قديم

لقد بدأ جميع الفنانون المبدعون إبداعاتهم من خلال وضع نماذج لأعمالهم بطريقة ما قبل خلقها فى العالم.

فالرسامون يرسمون المسودات؛ والمهندسون المعماريون يصنعون نماذج على الكمبيوتر أو نماذج كرتونية لبناياتهم. ويبتكر مخرجو الأفلام مشاهد تلخص كل مرحلة من أفلامهم، لقطة بلقطة، وبعض الأغنيات الرائعة فى التاريخ خرجت للنور كمجموعة من الأغانى المكتوبة على منديل، أو ممسحة أو قطعة بالية من الورق.

تسمح تلك النماذج والمجسمات للفنانين أن يشاهدوا رؤيتهم بشكل أكثر وضوحاً قبل أن يزيدوا من الجهد لتحويل رؤيتهم إلى حقيقة. وهذا يسهل عليهم كثيراً أن يلاحظوا ما هو موجود بالفعل، والأكثر أهمية، الشىء الذى لا يزال مفقوداً.

إلا أننى عندما تحدثت فى البداية إلى بعض الأشخاص عن خطط العمل، فإنهم أداروا أعينهم وأبعدوا سواعدهم كما لو كنت أطلب منهم أن يحفروا مرحاضاً فى وسط مستنقع. ولكن خطة العمل ليست عملاً شاقاً وليست نقشاً على الحجر إنها مخطط لشركة ناجحة، يتم تصميمها لتتكيف باستمرار مع تغير الأشياء والمعلومات الجديدة التى تصبح متاحة.

وفى الحقيقة، فإن إنشاء خطة عمل لا يتعلق كثيراً بما تكتبه، ولكن يتعلق بالأحرى بالتفكير المتطور أثناء عملية كتابته. والمقصود هنا التغيرات الواضحة التى تقوم بها فى تفكيرك وفى النهاية يكون قدرك مثيراً ورائعاً. ومن خلال عملية تخيل تفاصيل ما سيكون عليه الأمر عندما ينجح العمل بوضوح، فإن عقلك يمتد إلى ما بعد حدودك المألوفة ويزداد شعورك بالكفاءة.

ويعتقد بعض الناس أن شيئاً سحرياً سيحدث عندما تضع خطة عمل وتلتزم بتنفيذها. ولكن حتى قبل أن تقوم بأى عمل، غالباً ما تبدأ الأحداث فى التحول لصالحك كنتيجة طبيعية لالتزامك.

ووفقاً لما قاله متسلق جبال الهيمالايا الاسكتلندى "دبليو. إتش. موراى":

إلى أن يلتزم المرء بشىء معين، يكون هناك تردد، وتكون فرصة التراجع بعد ذلك دائماً عديمة التأثير. وبدراسة كل الأعمال للبدء والإبداع، توجد حقيقة أولية واحدة، وإهمالها سبب فى قتل عدد غير نهائى من الأفكار والخطط الرائعة: تلك هى اللحظة التى يلتزم فيها الشخص، ثم يبدأ تدبير الخالق أيضاً.

وكل الأشياء تحدث لتدعم تلك الأمور التى لم تكن لتحدث مطلقاً. وهنالك سيل كامل من الأحداث التى تنتج من القرار الذى يبزغ فى صالح الشخص ويتمثل فى الاجتماعات غير المتوقعة والمساعدة المادية التى لم يكن يحلم بها هذا الشخص.

لقد تعلمت أن أحترم المقولة التالية لجوته:

"مهما كان ما تستطيع أو تحلم بالقيام به، ابدأه على الفور.
فالجرأة تحمل فى طياتها العبقرية والقوة والسحر".

ووضع خطة عمل من الممكن أن يظهر أفضل وأسوأ ما فيك. فى بعض الأحيان قد تظهر إيجابيتك، وحماسك، ومواهبك الخاصة بالتفكير الخلاق وحل المشاكل. وفى أوقات أخرى قد يظهر الخوف، والتردد، وعندما يكون العمل مع فريق، تنتج اختلافات كثيرة فى الرأى. ولكنها عملية رائعة، وطبقاً لتجربتى فهى تجربة مفيدة دائماً.

يمكننى أن أتمادى فى القول بأن تطوير خطة وتنفيذ تلك الخطة فيما بعد غالباً ما يكون هو الفارق بين "الفكرة الجيدة" ورحلة تغيير الحياة.

وضع خطتك

لكى تضع خطة بسيطة وفى نفس الوقت قوية لمنتجك أو خدمتك، سيكون من المفيد أن تستخدم الأسئلة التالية.

الأسئلة مقسمة إلى خمس فئات رئيسية:

> الفشل فى التخطيط هو تخطيط للفشل.
> "روبرت تشولر"، رجل دين

١. **الغرض، والقيم، والرؤية**
٢. **الواقع الحالى**
٣. **النتائج على مدار عام كامل**
٤. **الخطط**
٥. **الإجراءات**

وبمجرد انتهائك من الإجابة على تلك الأسئلة، ستكون مستعداً لوضع خطة عمل بسيطة لمغامرتك الخاصة. وقد زودتك بنموذج لوضع خطتك فى نهاية هذا الفصل، إلى جانب نموذج من الخطة الحالية لشركة التدريب الخاصة بى.

وإذا كان مشروعك موجوداً بالفعل، فإنها ستساعدك فى توضيح سبب وجودك فى هذا العمل وما الذى تحتاج إليه لتصبح و/أو تظل مربحاً. وإذا كنت تبدأ مشروعاً جديداً، فإن إجاباتك ستضع أسس النجاح فى كل من الحاضر والمستقبل.

لا تستهن بقوة الأسئلة الموجودة فى هذا الكتاب.
فإنها سهلة التصميم.

عندما تعرف بالضبط ما تريد أن تؤسسه، وما يقوم به الآخرون فى سوق العمل، والعقبات التى قد تواجهها، والموارد التى ستستغلها للتغلب على تلك العقبات، والأرقام المالية ذات الصلة، فستصبح أنت ومشروعك مستعدين لما ينتظركما فى عالم الواقع.

ليست جميع الأسئلة التى أنت بصدد قراءتها ذات صلة مباشرة بالمكان الذى توجد فيه الآن، ولكن كلما زاد عدد ما تجيب عنه منها، زادت فرص نجاحك...

١. الغرض، والقيم، والرؤية

ما طبيعة مشروعى؟ اشرح فكرة مشروعك فى ٥٠٠ كلمة أو أقل. ____________

كيف يسير ذلك؟ ____________

اشرح مشروعك لطفل عمره خمس سنوات. ____________

من عملاؤك؟ ____________

ما الهدف الأسمى من هذا المشروع؟ ______________________

كيف سيبدو النجاح الحقيقى للمشروع؟ ______________________

لماذا تقوم بهذا العمل؟ ______________________

كيف ستعرف عندما تنتهى من هذا العمل؟ ______________________

واليك ٢٨ سؤالاً إضافياً تعلمتها من العمل مع أصحاب التفكير الثرى فى العمل، والتى قد تجدها مفيدة فى توضيح غرضك، وقيمك، ورؤيتك:

- ما الذى تود أن تحتفل به فى نفس هذا الوقت من العام القادم؟
- ما الذى يجعل مشروعك ناجحاً فى الوقت الحالى؟
- ما الذى سيجعله ناجحاً عبر الوقت؟
- ما الذى ستكون شركتك مشهورة به؟
- ما دورك وكيف ستقضى وقتك؟
- هل شركتك محلية، أم إقليمية، أم دولية؟
- أين عملاؤك؟
- من عملاؤك؟
- من الذى تستطيع أن تشاركه؟
- من هم مستشاروك؟
- متى سيصبح المشروع سارياً؟
- أين سيكون موقع مشروعك؟
- لماذا تنشئ هذا المشروع؟
- ما الذى سيدفع عملاءك لشراء منتجاتك أو خدماتك؟
- كيف سيتم تمويل مشروعك؟
- ما الذى سيدفع الناس لاستثمار أموالهم فى مشروعك؟
- كيف سيعرف مشروعك النجاح؟

- كيف تود أن تتفاعل مع موظفيك، ومموليك، وعملائك؟
- صف أكثر السمات المميزة لمنتجك أو خدمتك.
- صف ما لا يستطيع منتجك/ خدمتك تقديمه.
- صف سمات عملائك المميزين.
- صف سمات الأشخاص الذين سيكون من الأفضل عدم خدمتهم.
- صف سمات المشروعات التى تفضلها وتتمنى أن تحاكيها.
- صف سمات المشروعات التى لا تتمنى أن تحاكيها.
- ما قيمى الجوهرية؟ أى من تلك القيم أكثر صلة بمشروعى؟
- ما نقاط قوتى الرئيسية؟ أى من تلك النقاط أكثر صلة بمشروعى؟
- إذا سار كل شىء على ما يرام، كيف سيكون شكل مشروعك فى غضون خمس سنوات؟
- إذا سار كل شىء على ما يرام، كيف سيكون شكل حياتك فى غضون خمس سنوات؟

٢. الواقع الحالى

كما أن وضوح الغرض، والقيم، والرؤية مهم، فإن الوعى بما سيحدث فعلاً فى مشروعك فى الوقت الحالى أكثر أهمية.

بينما تتقدم خلال تلك الأسئلة، تأكد من تجنب الإغراء بأن تجعل الأشياء أفضل أو أسوأ مما هى عليه بالفعل...

طبقاً لرؤيتى، هذا ما يحدث فى الوقت الحالى: ________

____

____

____

____

ما فعلته حتى هذه اللحظة لتستمر الأشياء: ________

____

____

____

____

____

____

منافسونا يتضمنون: ________

____

____

____

____

____

هل هذا المشروع ناجح مالياً فى صورته الحالية؟ لماذا؟ ولم لا يكون كذلك؟

إن لم يكن ناجحاً، كم سيطول الوقت قبل أن نبدأ فى الحصول على المال؟
(تذكر، اعتمد فى إجاباتك على حقائق، وليس آمال أو مخاوف).

ما هو "معدل الوقود" (النفقات الشهرية)؟ كم من الوقت نستطيع أن نظل معتمدين على معدل الوقود الحالى قبل أن ينفد رأسمالنا؟

أى من موظفينا ينتج دخلاً أكبر مما يحصل عليه؟

٣. النتائج

النتيجة بالنسبة لرؤيتك تشبه علامة الطريق بالنسبة للطريق السريع - إنها العلامات والمعالم التى تجعلك تعلم كيف تتقدم رحلتك...

فى نهاية العام، كيف ستحدد "النجاح" وفقاً لمشروعك؟

تخيل أنه فى خلال عام من اليوم سيكون أفضل عام لك على الإطلاق...
ما الذى حققته؟ ما هو "الواقع الحالى" الجديد بالنسبة لك؟

ما هى النتائج بعيدة المدى لمشروعك؟

ما هى النتائج على المدى المتوسط؟

ما هى النتائج على مدى عام؟

٤. الخطط

إن خططك هى الأفكار التى تشتمل على الصورة الكاملة حول كيفية تحقيقك لنتائج على مدى عام وتحقيق رؤيتك للنجاح. وبينما تجيب على هذه الأسئلة، ستجد أن مستوى التحديد والتفصيل مثالى لك ولشركتك...

كيف سنحقق نتائجنا لهذا العام؟

لدفع المشروع للأمام، أنوى شخصياً أن:

ما العوائق الكبيرة بالنسبة لنا وكيف سنتغلب عليها؟

كيف تسير المنافسة؟

ما الشىء الناقص؟ أين يمكننا أن نضيف المزيد من القيمة؟

كيف نصل إلى جمهورنا المنشود (من خلال أى من الوسائل/ الطرق)؟

لماذا يشترى العملاء ما نبيعه؟

سنسوق لعملائنا المثاليين من خلال...

سأستخدم فريق ثروتى ليساعدنى فى...

٥. الإجراءات

إليك الأسئلة التى تعلمت أن أستخدمها لأتوصل إلى أكثر الإجراءات فائدة والتى يمكن أن أحصل عليها من عملى بناء على قاعدة مستمرة.

ما هى الإجراءات الموجودة فى قائمة مهامك فى الوقت الحالى؟ من بين هذه الإجراءات، ما هى نسبة العشرين بالمائة التى ستصنع فارق الثمانين بالمائة؟ (أنظر مبدأ باريتو فى الفصل الثانى عشر). ____________________

____

____

____

____

____

ما الذى كنت تأجله/ لا تمنحه الأفضلية والذى قد يحقق اختلافاً واضحاً فى مشروعك؟

____

____

____

____

____

إن كان لديك جميع الموظفين الذين تريدهم، ما الإجراءات التى ستجعلهم يقومون بها لمصلحتك؟ ____________________

____

____

____

____

____

اكتب قائمة تتكون من ١٠٠ إجراء على الأقل يمكنك أن تقوم بها طيلة التسعين يوماً القادمة لتتقدم فى عملك. وهذا يتطلب القيام بأكثر من إجراء يومياً:

النتائج الرئيسية:

الإجراءات المائة

	الإجراء	✓		الإجراء	✓		الإجراء	✓		الإجراء	✓
١			١٣			٢٥			٣٧		
٢			١٤			٢٦			٣٨		
٣			١٥			٢٧			٣٩		
٤			١٦			٢٨			٤٠		
٥			١٧			٢٩			٤١		
٦			١٨			٣٠			٤٢		
٧			١٩			٣١			٤٣		
٨			٢٠			٣٢			٤٤		
٩			٢١			٣٣			٤٥		
١٠			٢٢			٣٤			٤٦		
١١			٢٣			٣٥			٤٧		
١٢			٢٤			٣٦			٤٨		

	الإجراء	✓		الإجراء	✓		الإجراء	✓		الإجراء	✓
٤٩			٦٢			٧٥			٨٨		
٥٠			٦٣			٧٦			٨٩		
٥١			٦٤			٧٧			٩٠		
٥٢			٦٥			٧٨			٩١		
٥٣			٦٦			٧٩			٩٢		
٥٤			٦٧			٨٠			٩٣		
٥٥			٦٨			٨١			٩٤		
٥٦			٦٩			٨٢			٩٥		
٥٧			٧٠			٨٣			٩٦		
٥٨			٧١			٨٤			٩٧		
٥٩			٧٢			٨٥			٩٨		
٦٠			٧٣			٨٦			٩٩		
٦١			٧٤			٨٧			١٠٠		

الآن، املأ استمارة خطة العمل فى الصفحات التالية. إذا كنت تحب الحصول على نسخة بالحجم الطبيعى، أرسل رسالة إلكترونية فارغة إلى:
simplestbizplan@paulmckenna.com

اسم الشركة: ______________________

الغرض:

لماذا تقوم بهذا المشروع؟ ما القيمة التى تريد أن تضيفها للعالم؟ __________

____

____

____

____

____

القيم:

ما قيمك الرئيسية؟ ما الذى تريد أن يضطلع به مشروعك؟ ما المبادئ التى تريد أن يقوم عليها مشروعك؟ ______________________

____

____

____

____

____

الرؤية:

ارسم صورة لفظية توضح المكان الذى سيكون فيه مشروعك عندما ينمو تماماً. حفز نفسك! ______________________

____

____

____

____

____

____

الواقع الحالى:

أين أنت الآن بالنسبة لرؤيتك، عملياً ومالياً؟ تذكر أن تلتزم بالحقائق وتجدد هذا الالتزام باستمرار.

النتائج الرئيسية:

ما الصورة التى تود أن يكون عليها مشروعك فى خلال عام؟ ثلاثة أعوام؟ خمسة أعوام؟ ما هى أكثر النتائج أهمية التى تعمل لتحقيقها فى الوقت الحالى؟

الخطط الأساسية:

كيف ستصل إلى هدفك؟ لست مضطراً لأن تصبح أكثر تحديداً هنا فالخطوط العامة هنا لا بأس بها!

الإجراءات لعدد معين من الأيام القادمة:

ما الإجراء التالى؟ ماذا بعده؟ وماذا بعد ذلك؟

خطة مشروع قيد التنفيذ

فى الصفحتين التاليتين، يمكنك أن ترى مثالاً لخطة العمل الحالية لشركة التدريب الخاصة بى. ونحن نقوم بتجديدها مرة على الأقل كل ثلاثة شهور لننظر بعين الاعتبار إلى أية تغييرات فى موظفينا، وأهدافنا، والنتائج التى نقدمها للعالم.

الأشياء الوحيدة التى لا تتغير هى غرضنا وقيمنا ـ فتلك هى حجر الأساس التى تم بناء الشركة عليه. وتعد الرؤية أكبر قليلاً مما كانت عليه عندما بدأت فى عام ١٩٩٣، ولكنها لم تتغير بشكل ملحوظ حتى الوقت الحالى.

ومن المهم أن تدرك أن هذه ليست هى الطريقة الوحيدة للقيام بذلك، ولا أدعى أن قيمنا هى القيم الفضلى التى يجب امتلاكها. فالإجابة عن الأسئلة الواردة فى هذا الفصل ووضع هذه الخطة هى ببساطة أكثر الطرق نفعاً والتى توصلت إليها شخصياً لأستمر فى متابعة ما هو مهم فى عملى والتأكد من أن أعمالى مرتبة دائماً طبقاً لغرضنا، وقيمنا، ورؤيتنا.

اسم الشركة: بول ماكينا للتدريب

الغرض:

تقديم التدريب على التنمية الذاتية المثلى باستخدام تقنية نفسية رائدة وفى نفس الوقت الحصول على الكثير من المال والحصول على المتعة بقدر الإمكان.

القيم:

التميز، الأمانة، الطموح، النزاهة، اتخاذ القرار المدروس، المتعة، الترفيه، الحماس، الإبداع، التغير، التركيز على الناس، التواصل، الخدمة، القيمة، والقيام بأدوار جيدة لأشخاص عظماء.

الرؤية:

نحن منظمة دولية مرموقة ومعروفة، نخدم مئات الآلاف من الأشخاص بأقوى وأحدث الأساليب الخاصة بتغيير الحياة ودعمها.

ونحن كل يوم، نساعد الكثير من الأشخاص ليصبحوا أكثر إيجابية ويخلقوا تغييرات تدوم لفترات طويلة فى أنفسهم وفى العالم. ونحن نقوم بذلك بشكل أسرع، وبطريقة أسهل ذات تأثير كبير أكثر من أى شخص قام به من قبل.

الواقع الحالى:

نحن نمتلك مشروعاً مستقراً ومستمراً تتم إدارته بانتظام ويجلب أرباحاً مستمرة مع وضع مالى جيد. ونحن واحدة من أكبر شركات التدريب على التنمية الذاتية فى بريطانيا ومسئولون عن تدريب عشرات الآلاف من الأشخاص كل عام. كما أننا نمتلك برنامجاً ثابتاً سارى المفعول: أشخاص جيدون، سياسات قوية، خطة عمل تحتوى على مراجعات منتظمة للتنبؤ والإدارة، وفريق نشط يعرفون أهدافهم وأهداف الشركة، وخطة قوية للاستثمار وتأسيس مشروعات تطويرية.

التحديات الحالية: تغيير الموظفين باستمرار، لازالت العلامة التجارية تحمل اسم بول، وكذلك المنتج الرئيسى. ولأن نجاحنا يعتمد على ما يقوم به بول كل يوم، فعليه أن يستمر فى توضيح العمل ليستمر فى الحصول على المال. هذا يعنى أن العمل يحتوى على حساسية مدمجة وبالتالى يمكن أن يعتبر ضعيفاً وكذلك قوياً.

النتائج الرئيسية

هذا العام:

١. سنقوم بمراجعة مالية لاستثمارات العام الماضى: المبيعات الزائدة وخفض التكاليف غير المباشرة وبالتالى تحقيق ربحية زيادة.

٢. سنستفيد من القوة العاملة الأفضل تحفيزاً وتدريباً ـ المزيد من المتعة، المزيد من الالتزام، القليل من التقلبات (قليلة بالفعل).

٣. سنحصل على بنية تحتية أفضل من تكنولوجيا المعلومات وإمكانيات مواقع شبكة الإنترنت ـ مبيعات أسرع وأكثر ربحاً.

٤. أنظمة رائدة من التكنولوجيا وإدارة قواعد البيانات لجعل الحجز أسرع والمبيعات أيسر.

٥. التطوير فى مناطق جديدة (أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية).

الخطط الأساسية

١. تطبيق خطة عمل على مدى ثلاثة أعوام:

العام الأول ـ التركيز على توليد الربح، بما فى ذلك زيادة أسعار التذاكر والأنشطة الأخرى التى تركز على زيادة الدخل.

العام الثانى ـ البدء فى إعادة استثمار بعض البرامج فى العمل لدعم زيادة البنية التحتية: الأفراد، الإجراءات، تكنولوجيا المعلومات، الأموال النقدية.

العام الثالث ـ جمع عائد الربح الثابت من العام الأول وعائد برنامج استثمار العام الثانى. العودة للبداية!

٢. وضع خطة قوية لدعم النتائج السنوية، ثم استعراضها.

٣. الاستمرار فى بناء فريق أقوى وأفضل لدعم ومساندة متطلبات المشروع الجديد وزيادة العمل.

خطة عمل للشهر القادم:

١. مقابلة الموظفين الرئيسيين لمناقشة التفاصيل الحالية.

٢. تحديث المعلومات فى موقع الشركة الإلكترونى، www.paulmckenna.com

٣. مناقشة خطة الشركة والحصول على مراجعة إدارية بعد العام الأول لهذا القسم الجديد.

الأسئلة المتكررة حول فصل "أبسط خطة عمل فى العالم"

س: لدىّ خطة عمل بالفعل. هل أستطيع أن أنطلق؟

بالطبع تستطيع، ولكنك قد تخطئ. حتى إن كانت لديك خطة عمل ناجحة فعلاً بالنسبة لك، فإن أى معلومات إضافية تكتشفها من خلال إجابتك على الأسئلة الموجودة فى هذا الفصل ستزيد من وضوح رؤيتك بالنسبة لما تقوم به وطريقة قيامك به. وعندما يتعلق الأمر بالتغلب على العقبات وزيادة الربحية، فإن وضوح الرؤية يمثل قوة فى ذلك الوقت!

س: لا أريد حقاً أن أبدأ مشروعاً جديداً أريد فقط أن أحصل على المزيد من المال فى وظيفتى الحالية. كيف يمكن أن تكون كل تلك الأسئلة مفيدة لى؟

ستندهش لمدى ما ستتعلمه إذا أجبت على الأسئلة كما لو كان العمل الذى تعمل له هو عملك الخاص. ستبدأ فى رؤية الفرص المتاحة لك لتضيف قيمة داخل شركتك الحالية، وهو الأمر الذى سيمنحك بالتالى الدعم الذى تحتاج إليه لتحسن موقفك الحالى وتحصل على المزيد من المال فى المقابل.

س: هل يجب أن أكمل خطة عملى قبل أن أقرأ بقية الكتاب؟

كلا، ولكن لماذا لا تفعل ذلك؟ الإجابة على كل سؤال فى هذا الفصل يمكن أن تستغرق أقل من ساعة، وستحفز المزيد من وضوح الغرض والفكر الخلاق الذى سيجعلك تتساءل حتى عن سبب تفكيرك فى تأجيل ذلك.

إذا كنت تشعر أن الأمر ما هو إلا " مزيد من المشاكل"، قد تندهش عندما تجد أن ما يوقفك هو مخاوفك مما أنت قادر عليه بالفعل.

خذ وقتك الآن لتكتب قائمة تحتوى على أى معتقدات تحملها تجاه العمل أو تجاه نفسك والتى من شأنها أن تعيقك كرجل أعمال.

إليك بعض الأمثلة الواقعية:

إن الأمر بأكمله ضخم للغاية ـ وأنا بدأت للتو فقط.
أنا لست ذكياً بما يكفى للإجابة على تلك الأسئلة.
إذا كتبت خطة العمل الآن، فإننى سأكون مضطراً لتطبيقها.

بمجرد أن تصبح صافى العقل حول ما تقوله لتوقف نفسك، أخفض ببساطة حجم تلك الأصوات الداخلية وابدأ فى الإجابة عن السؤال الأول. وعند انتهائك من الإجابة على خمسة أسئلة على الأقل، فمن المحتمل أن تخمد تلك الأصوات نفسها فى داخل عقلك، وستكون على الطريق الصحيح لوضع خطتك.

الفصل الحادى عشر

المهارات الثلاث التى تقود إلى جنى الثروات

المهارات الثلاث التى تقود إلى جنى الثروات

فى أواخر الثمانينيات من القرن العشرين، كنت أعمل فنى تشغيل أغنيات براتب يومى فى إذاعة "كابيتال" فى لندن وأيضاً إخصائى تنويم مغناطيسى على المسرح فى بعض الحانات والنوادى ليلاً. وعلى الرغم من أن عروضى كانت مشهورة، فإننى لم أكن أستطيع تحمل التكلفة لأحجز لنفسى فى مسرح مناسب. بدأت أسأل نفسى بعض أسئلة توليد الثروة الموجودة فى فصل "أبسط خطة عمل"، وطرأت لى فكرة كانت إذاعة "كابيتال" تمتلك واحداً من المسارح رفيعة المستوى فى لندن. هل كان من الممكن أن نعقد صفقة؟

وبعد مراجعة الخيارات المتاحة أمامى، قررت أن أقوم بطلب غريب من رئيسى، "ريتشارد بارك"، فقد كنت سأطلب منه أن يرفض حوالى ٢٠٠٠٠٠ جنيه قيمة إعلانات المحطة مقابل ثمن تأجير المسرح ليساعدنى فى ملء المسرح للقيام بالعرض. وعلمت أنه مع تلك القيمة المضافة، فإن البنك سيرغب فى كسب غالبية التكاليف فى صورة قرض مضمون.

وعلى الرغم من استعداداتى، كنت مقتنعاً أنه سيرفض طلبى. فإننى لم أكن أطلب منه أن يخاطر فقط بماله ولكن أيضاً بسمعة المحطة الإذاعية. وعندما أعلنت الأمر، تراجع "ريتشارد" فى جلسته، وبدا فى تفكير عميق. وفى النهاية، نظر إلىّ مباشرة وقال لى كلمتين لن أنساهما مطلقاً:

سوف أدعمك!

وفى النهاية، فإن كل النجاح فى العمل يدفع الآخرين ليقولوا لك نفس هاتين الكلمتين بالنسبة لعملك، أو خدمتك، أو منتجك.

فكر فى الأمر بهذه الطريقة:

كل سياسى يحتاج لأشخاص يصوتون لأجله. كل أصحاب المتاجر يحتاجون لأشخاص ليشتروا منهم. كل ممثل يحتاج إلى مخرج ليستأجره وكل منتج أفلام يحتاج لجمهور يختارون أن يشاهدوا أفلامهم فى دور السينما. وفى كل حالة، فإن نجاح أو فشل أى مشروع هو نتيجة لتقرير أشخاص آخرين أن يدعموك، أو يدعموا خدمتك أو منتجك.

ولكن هؤلاء الأشخاص سيدعمونك إذا قمت أولاً بثلاثة أشياء:

١. **جعلتهم يعرفوا من أنت.**
٢. **أخبرتهم بقصة ما تريد تقديمه.**
٣. **أقنعتهم بأن مشروعك يستحق الرعاية.**

فى هذا الفصل، سأصطحبك خلال جوهر كل من تلك المهارات الثلاث. وبالطبع، قد تعتاد عليها بشكل أفضل من خلال أسمائها "الأخرى" ـ الاتصال، والتسويق والمبيعات.

١. تكوين شبكات عمل ـ أن تجعل الناس يعرفوا من أنت

فى أواخر الستينيات من القرن العشرين، قرر عالم نفسانى يدعى "ستانلى ميلجرام" أن يجرى تجربة مثيرة حول الاتصال بين الناس، وهى معروفة أيضاً باسم "شبكات العمل". وتم إعطاء مائة وستين شخصاً من أهل نبراسكا بعض الطرود الخاصة مع تعليمات لتسليمها باليد لأحد سماسرة البورصة الذى يعيش فى ماساشوستس. وعندما اقتفى "ميلجرام" الطريق الذى أخذته الطرود لتصل إلى وجهتها، وجد أن الخطوات التى أخذتها الطرود لتصل إلى السمسار كانت تتراوح بين خمس أو ست خطوات. هذا هو أصل عبارة "ست درجات من الافتراق".

كانت نتائج هذه التجربة رائعة. وفى الوقت الحالى أنت لا تبعد أكثر من ست خطوات عن أى شخص فى هذا الكوكب، بدءاً من المزارع فى جنوب أفريقيا إلى أشهر نجم أفلام فى العالم وصولاً إلى ملكة إنجلترا. ومقدار سهولة القيام بتلك الخطوات الخمس أو الست يعتمد بدرجة كبيرة على جودة الاتصال ـ الأشخاص الذين تعرفهم ومدى علاقتك بهم.

وإليك طريقة بسيطة للتفكير فى ذلك...

كم عدد الأشخاص الموجودين فى "نادى مشجعيك"؟

على الرغم من أن هذا قد يبدو مفهوماً غريباً؛ فإنك إذا كنت تقوم بمجهود ضخم، أو كنت بارعاً فيما تقوم به، أو تسلم ما وعدت به فى المواعيد المحددة أو ترتقى بالأشخاص من حولك، فإنك ستحصل على نادى مشجعين. ويتكون نادى مشجعيك من أى شخص معجب بك أو بما تفعله، ومن المحتمل أن يكون راغباً فى مساعدتك إذا سنحت الفرصة.

وهذا التمرين سيساعدك على التعرف على من هم فى "نادى مشجعيك" فى الوقت الحالى وسيجعلك تركز تفكيرك حيث يمكنك أن تجد المزيد من الأشخاص لينضموا إليك...

إنشاء نادى مشجعيك

١. ارسم جدولاً على قطعة من الورق. قسم الجدول إلى ثلاثة أعمدة.
٢. اكتب على رأس كل عمود كما هو موضح بالأسفل. يمكنك أن تكيف رؤوس الأعمدة لتلاءم مهنتك:

من يعرفون من أنا	من جربوا عملى	نادى المشجعين

٣. املأ أعمدتك بأفضل ما تستطيع. يمكنك أن تضع أسماء أفراد أو مجموعات. على سبيل المثال، توجد صديقة لى تمتلك مطعما وهى طاهية رائعة. وقد أدركت أنه على الرغم من أن معظم الأشخاص الذين يتذوقون طعامها تقريبا أصبحوا ما أسماه مستشار الإدارة "كين بلانكارد" مشجعين متحمسين، إلا أن العديد من الأشخاص لم يسمعوا بها أو بمطعمها. عملت مع نادى مشجعيها وفريق ثروتها لتنشر الخبر، وفى خلال ستة أشهر لم أكن أستطيع أن أحصل على طاولة دون حجز مسبق!
٤. تتحرك الأفكار المبدعة لمساعدة الناس من عمود للعمود التالى. على سبيل المثال، إذا أردت أن يكون هناك العديد من الأشخاص الذين يجربون عملك، قد تجد طرقا لتوزيع عينات مجانية، أو الذهاب إلى مجموعة أو منظمة وتعرض عليها اتفاقا خاصا بأعضائها. إذا كنت تعمل فى مكتب وتريد أن تحول الأشخاص الذين جربوا عملك (مثل مديرك وزملائك) إلى أعضاء فى نادى مشجعيك، قد تكتشف طرقاً لإضافة المزيد من القيمة والقيام بأشياء فوق وأعلى من وظيفتك.

٥. تصرف طبقاً لأفكارك المثلى. كلما زاد عدد الأعمال التى تقوم بها، نمت اتصالاتك بسرعة وبدأ عدد أعضاء نادى مشجعيك فى التجمع.

تذكر: أعضاء نادى مشجعيك هم فقط من سيرغبون أساساً فى دعمك وأنت تبدأ رحلتك فى طريق تحقيق الثراء.

٢. التسويق ـ أن تخبرهم بما تستطيع أن تقدمه

> إنك تقنع الناس اعتماداً على العاطفة، لذلك يجب أن تمتلك منتجاً أو خدمة تشعر أنك تنجذب إليها عاطفياً. ومن ثم يمكنك أن تخبرهم قصصاً عنها من شأنها أن تحفزهم.
>
> السيدة "أنيتا روديك"،
>
> مؤسسة متاجر "اذا بودى شوب"

كل منا ينشغل بالاتصال كل يوم فى بعض المجالات من حياتنا. والتسويق ببساطة هو القيام بتوصيل قصة منتجك أو خدمتك (وتذكر: إذا كنت موظفاً فإن المنتج أو الخدمة قد يكون شخصك) للعديد من المشترين المحتملين بقدر المستطاع وبنفس القدر من الطاقة والتركيز الذين تبرع فيهما.

وليس ما أقترحه ذا علاقة بهذا النوع من التفاخر والتباهى الذى يربط معظمنا بينه وبين موظفى المبيعات المتسلطين، ولكن أن تكون بدلاً من ذلك متصلاً بالآخرين بشكل حماسى.

ويبدو أن الأشخاص الذين يترددون فى التواصل مع الآخرين حول منتجاتهم أو خدماتهم يمتلكون إيماناً شديداً فى قيمة ما يقومون بتقديمه. حتى إذا ما كان ما تبيعه ذا أهمية بالغة، من الصعب بالنسبة للآخرين أن يشتروه دون أن يسمعوك تحكى قصته بحماس. وفوق ذلك، إذا كان هناك شخص يؤمن بشدة بمنتجه أو خدمته، فلماذا يريد أن يخفيها عنك؟

بالطبع، قبل أن تخبر أى شخص عن منتجك أو خدمتك، هناك شخص يجب أن تقنعه أن منتجك أو خدمتك تستحق الدعم وهذا الشخص هو أنت!

إذا لم تكن شغوفاً بمنتجك أو خدمتك، لن تفشل فقط فى أن تثير أى اهتمام لدى الآخرين، ولكنك دون قصد ستنقل للآخرين شعورك بأنك غير متأكد من قيمته، ونتيجة لذلك سيكونون هم أيضاً كذلك.

توقف للحظة وفكر فى منتجك أو خدمتك. ما مدى إيمانك به على مقياس من ١ إلى ١٠؟

إذا كانت إجابتك أقل من ١٠، اذهب لتعمل على قصتك. ستجد تمريناً فى نهاية هذا القسم سيكون ذا فائدة عظيمة لك. وإذا كانت إجابتك أقل من ٥، قد يتوجب عليك أن تعود للعمل على خدمتك أو منتجك.

حل المشاكل قبل أن تظهر

بعد أن تخبر الآخرين بقصتك لفترة من الوقت، ستجد أن نفس الاهتمامات ستظهر مراراً وتكراراً لدى زبائنك وعملائك المحتملين. وبسبب ذلك، تستطيع أن تنقح تلك الاهتمامات من خلال التعامل معها مباشرة، قبل حتى أن تظهر.

على سبيل المثال، عندما كنا نتلقى للمرة الأولى برامج شهادة ممارسة البرمجة اللغوية العصبية فى سبعة أيام، كنا مقتنعين بأننا سنكون قادرين على تحقيق أعظم فائدة فى أقل وقت من أى شخص آخر فى العالم، وذلك لأن منهج الدراسة قد قام بتصميمه وساعد فى تدريسه لنا الدكتور "ريتشارد باندلر"، المؤسس المشارك لهذا المجال.

ولكن فى هذا الوقت استمرت تدريبات البرمجة اللغوية العصبية لمدة عشرين يوماً أو أكثر، وتغيرت أربع أو خمس مرات عما كانت عليه. وعلى الرغم من أن تدريباتنا كانت مصممة لتحقق الفاعلية المثلى، كان تقديرها فى سوق العمل أنها "قصيرة جداً وفقيرة جداً" لتناسب العمل.

عندما تم سؤالنا عن قصتنا، توصلنا إلى التشبيه التالى ليستخدمه الأشخاص المسئولون عن التسويق:

> منذ سنوات مضت كان شراء الهاتف النقال مكلفاً، صعب الاستخدام وحجمه مثل قالب صغير، وقد أدى التقدم التكنولوجى إلى أن يصبح الآن فى حجم قالب الشيكولاتة، ورخيص الثمن، ومتعدد الوظائف. هذا ما قمنا به مع التدريب باستخدام أحدث التطورات فى مجال تقنية البرمجة اللغوية العصبية. نستطيع الآن أن نعلمك ما تحتاج أن تعرفه بالفعل لتغير من حياتك فى أقل وقت وبأقل تكلفة أفضل من أى وقت سبق.

إن النتائج تتحدث عن نفسها. فى خلال عامين أصبحنا أكبر مدربين على البرمجة اللغوية العصبية فى المملكة المتحدة. ونحن الآن أكبر مركز تدريب على البرمجة اللغوية العصبية فى العالم.

قم بذلك الآن بنفسك...

خلق تشبيهات قوية

١. تعرف على أكثر مشكلة أو اعتراض يشعر به الناس عندما يستمعون إلى قصتك. إذا توصلت إلى أكثر من مشكلة واحدة، كرر هذا التمرين مع كل منها على حدة.

٢. من خلال التفكير فى مشكلة أو اعتراض محدد، أكمل الجمل التالية على الأقل ست مرات لكل واحدة.

- هذا يشبه...
- هذا يذكرنى بـ...
- قد يكون هذا مثل...

٣. استمر فى ملء الفراغات حتى تحصل على تشبيه يجعلك تبتسم، أو تضحك، أو تشعر ببساطة أن ما يبدو مشكلة لن يكون عائقا أمام الشخص الآخر الذى سيحصل على القيمة الكاملة من منتجك أو خدمتك.

استمتع بذلك - حتى إذا لم تستخدم التناظر الذى توصلت إليه، وإن استغرقت الوقت المناسب فى هذا التمرين سيجعلك مستعداً بطريقة أفضل وأكثر ثقة عندما يحين الوقت لتخبر قصتك لأى شخص آخر.

٣. البيع ـ أن تطلب من الآخرين أن يستثمروا فى مشروعك

> إن الجميع يعيشون على بيع شىء ما.
> "روبرت لويس ستيفنسون"، كاتب

كما هو الحال مع التسويق، فإن البيع ما هو إلا سرد القصص، ولكنه يتعلق بالحديث عن نوع معين من القصص – قصة تشغل مشاعر الناس وخيالهم وتحفزهم على اتخاذ القرار والقيام بالفعل.

من خلال قضائى لأعوام فى دراسة المسئولين عن المبيعات، فقد قمت بتشريح عملية البيع إلى خمس خطوات بسيطة نفس الخطوات التى أقوم بها كل مرة أود فيها أن يدعمنى الناس أو يدعموا منتجى أو خدمتى.

الخطوة ١ : أن تعرف ما تريده

تحدث اللحظة الحاسمة فى محادثة البيع عادة قبل أن تبدأ المحادثة. إنها اللحظة التى تضع فيها غرضاً واضحاً للتفاعل. يمكن أن يكون هذا الغرض بسيطاً، بمعنى "أن تتواصل معهم" أو أكثر تعقيداً، بمعنى "أن أنقل لهم إعجابى وشغفى بهذا المنتج أو الخدمة". ولكن لكى تكون فعالة، يجب أن تلائم هذين القياسين :

أ. يجب أن تعتمد عل ما تريده بالفعل.

و

ب. يجب أن تكون وفقاً لما هو ضمن سيطرتك.

وكمثال على ذلك، فقد نصحت ذات مرة صديق لى كان مقبلاً على إجراء مقابلة للحصول على وظيفة فى بنك استثمار كبير. عندما سألته عن هدفه من المقابلة، قال : "أريد فقط ألا أخفق فيها". ولأن العقل لا يمكنه أن يدير أفكاراً سلبية، عرفت أنه يرى فى عقله صوراً له وهو "يخفق" فى المقابلة.

وكما ناقشنا من قبل، فإن استغراق الوقت للتفكير فى الجوانب السلبية أمر مهم للغاية حتى تستطيع أن تتخذ الإجراءات لتواجه أى مشكلات محتملة. ومع ذلك، إذا قضيت كل وقتك تركز على ما قد يسير بطريقة خاطئة، فإنك تحوله إلى تنبؤ ذاتى التحقيق.

لذلك قلت له : "كلا ما الذى تريده بالفعل؟ ما الذى ستراه وتسمعه وتشعر به وسيجعل المقابلة تجرى على أحسن حال؟"، ثم وصف لى بالضبط ما قد يراه فى أعينهم سيجعله يعرف أنهم معجبون به، والطريقة التى سينظر بها كل منهم نحو الآخر وإيماءاتهم عندما يجيب على أسئلتهم.

ثم قلت له: "الآن، ما الذى ستفعله ليحدث ذلك؟ ما هو دورك فى تحقيقه؟".

فكر للحظات قليلة قبل الإجابة:

"يجب أن أكون مستعداً تماماً ثم أكون حاضراً فى المقابلة. والباقى متروك لهم".

الخطوة ٢ : اكتشف ما يريدونه بالفعل

تنفق العديد من الشركات هذه الأيام أموالاً طائلة على مجموعات البحث لتكتشف المزيد عما يريده عملاؤها، لأن هذا يمنحهم ميزة التفوق على المنافسين. ولكنك تستطيع أن تحصل على الفائدة من مجموعات البحث مجاناً كل مرة تتحدث فيها إلى عميل محتمل. ببساطة اسألهم ما الذى يريدونه بالفعل واستمع جيداً إلى إجاباتهم. سيوفر ذلك عليك المزيد من الوقت، كما أنك تستطيع أن تستبعد بعض الأشخاص من استعلامك إذا لم يمكن هناك تماثل بين ما يريدونه بالفعل وما تمتلكه أنت. ويمنحك ذلك أيضاً المعلومات التى ستحتاج إليها لتدخل تعديلات على منتجك أو خدمتك لتلائم احتياجات ورغبات سوق العمل.

إذا كنت تريد بالفعل أن تواجه اهتمامات الآخرين، فإن إحدى أفضل الخطوات للقيام بذلك هو أن تحذو حذوهم وترى العالم من خلال أعينهم. كانت هذه هى نفس الطريقة التى اتبعها القائد الهندى العظيم "غاندى" ليقنع الحكومة البريطانية المحتلة أن تترك الهند وتعيد الحكم للسكان المحليين دون أن يتم إطلاق النار عليهم.

عرف "غاندى" بديهياً أنه لكى يستطيع أن يتفاوض حول الانسحاب بطريقة فعالة، فإنه يجب أن يكون قادراً على أن يفهم الموقف من وجهة نظرهم. وقد حقق ذلك جزئياً من خلال عملية بسيطة؛ حيث استطاع أن يتخيل "أن يحذو حذو" المفاوض البريطانى، ليس من المحتمل أن يكون ذلك بنفس الطريقة التى طلبت منك فيها أن تحذو حذو مستشاريك فى الفصل الثامن. وعند النظر للموقف من وجهة النظر البريطانية، استطاع أن يرى ما كان أكثر أهمية بالنسبة لهم وكان قادراً على أن يستنبط خطة سمحت لكلا الجانبين أن يجد قيمة عظيمة فى الاتفاق.

النظر من خلال أعين عملائك

١. تخيل "أن تحذو حذو" العديد من عملائك وأن ترى الأشياء من منظورهم.

٢. من داخل عقل عملائك، اسأل نفسك :

ما الذى أريده؟

ما هى اهتماماتى الكبرى؟

ما الذى يجب أن أراه وأسمعه لأشعر بالطمأنينة تجاه ذلك؟

ما الذى قد يكون الأفضل بالنسبة للجميع؟

٣. أضف أفكارك إلى قصتك ـ فعندما تستطيع أن تتخيل حب مقترحك من خلال أعينهم، فأنت فى طريقك للنجاح.

الخطوة ٣ : استجوب الآخرين عن قصتك

يعتبر "مارك بيرنيت" أكثر منتجى البرامج التليفزيونية نجاحاً فى العالم وقد حصد مئات الملايين من الجنيهات من خلال أفكاره العبقرية وإنتاجه، وقد غير وجهة التليفزيون من خلال برامج مثل "*Survivor*" و"*The Apprentice*". عندما طلبت منه لأول مرة أن نقوم ببرنامج معاً، قضى أربعة ساعات يحاورنى حول كل جوانب البرنامج ــ الفئة العمرية التى يستهدفها، كيف يعمل، ما يمكن أن يسير بصورة خاطئة وكيف يمكننا إصلاحه. وقد فعل أيضاً شيئاً غاية فى الأهمية ــ أظهر لى كيف أحول كل سمة من سمات البرنامج إلى فائدة.

علـى سبيـل المثـال، إحـدى السمـات التى كنت فخـوراً بهـا للغاية هـى أننا سنكـون قادرين على القيام بتغيير شخصى يعمـل مباشرة من خلال التليفزيون والمشاهـدون يجلسون فى منازلهم. وقد أشـار "مارك" إلى أن غاية المستخدمين لم تكـن أننـا سنقوم بعمل للتغيير الشخصى ولكـن أن يكونوا قادرين على فقدان الوزن، الإقلاع عن التدخين والشعور بتحسن أحوالهم وحياتهم. جميع الأشخاص غالباً ما يشعرون بالتحمس للمميزات التقنية لمنتجهم عندما يكون كل ما يهتم به المستخدم هو ما سيقدمه ذلك لهم.

القاعدة البسيطة هى:

ركز دائماً على الفوائد!

وفى نهاية وقتنا معاً، لم أعرف فقط فوائد البرنامج بالنسبة لشبكة العمل والمشاهدين، ولكنى عرفت أيضاً كل مشكلة محتملة يمكن أن نواجهها وكيف نحلها. وعلى الرغم من وجود القليل من الاهتمامات التى نشأت خلال المقابلات مع أعضاء الشبكة، كنا قادرين على تهدئة مخاوفهم بسرعة لأننا توقعناها.

إلا أن الأفضل من ذلك، هو أنه بانتهاء "استجواب" مارك، كنت مقتنعاً تماماً أن ما سيحدث سيكون أمراً رائعاً. عرفت بكل جوارحى أننا نمتلك برنامجاً متميزاً؛ برنامجاً يمكننى أن أتحدث عنه بشغف.

قم بهذا التمرين بنفسك الآن...

استجواب الآخرين بشأن قصتك

١. توقف للحظة ودون جميع القيم الإيجابية التى سيحققها منتجك أو خدمتك لعملائك. تذكر أن تركز على الفوائد وليس المواصفات. ويجب أن تخبر نفسك بتلك الفوائد مراراً وتكراراً قبل أن تخبر قصتك لأى شخص آخر.

٢. بعد ذلك، أريد منك أن تفكر عمداً فى الجوانب السلبية - أى سبب قد يجعل الناس غير راغبين فى دعم منتجك أو خدمتك وأوجد الحل المناسب. كن متأكداً من تدوين ذلك فإنك إذا حاولت أن تقوم بتلك الخطوة فى عقلك، فإنك ستنهك نفسك.

٣. الآن، جد حلاً لكل بند فى قائمتك - إما طريقة لحل المشكلة، أو التخفيف من حدة المشكلة، والأفضل من ذلك، أن تقضى عليها وكأنها لم توجد فى الأساس.

٤. أخبر قصتك بشغف لخمسة أشخاص لا يعتبرون عملاء محتملين كل يوم لمدة أسبوع. وذلك لكى لا تشعر أنك "تبيع"، وستكون قادراً على أن تركز انتباهك التام على تعديل جودة قصتك.

تذكر: المغزى من تواصلك مع الآخرين هو الاستجابة التى تحصل عليها، لذلك إن لم تكن قصتك مثيرة بالنسبة لك ولمستمعيك، غيرها!.

الخطوة ٤ : اجعل نفسك فى حالة رائعة

هناك ثلاثة أشياء ضرورية يجب أن تفعلها لتضع نفسك فى أفضل حالة للبيع :

أ. اصنع فى عقلك صوراً ثرية لك وأنت تنجح.

ب. تحدث إلى نفسك بنبرة صوت واثقة وإيجابية.

ج. حرك جسدك على نحو حاسم، وأنت تشعر بالراحة واليسر.

يمكنك أن تختصر العملية من خلال منسق "الثراء" الخاص بك، والذى وضعته فى بداية الكتاب. ببساطة ضع إبهامك وإصبعك الأوسط معاً واشعر بكونك غنياً ـ تحيا حياتك وفقاً لشروطك وحسب إمكانياتك.

والسبب فى أن حالة الثراء هى الحالة المثلى للبيع هو سبب بسيط ـ عندما تشعر بالفعل بالثراء، فأنت لا تحتاج إلى أن تقوم بعملية البيع. وفى المبيعات، لا شىء يبعد الناس أكثر من "رائحة" بائع يائس.

الخطوة ٥ : تحدث عن قصتك واطلب ما تريد

فى النهاية، إن المبيعات لعبة أرقام. على الرغم من أنك تستطيع أن تحسن نسبتك المئوية من خلال الممارسة الإضافية والأساليب الإضافية، تبقى المعادلة الرياضية كما هى:

كلما زاد عدد الأشخاص الذين تتحدث إليهم، زاد عدد الأشخاص الذين سيشترون ما تبيعه، أياً كان.

وفى النهاية، هناك طريقة واحدة لتجعل الآخرين يدعموك؛ وهى أن تخبرهم بما تريد وتطلب منهم أن يقوموا بذلك. بعض الناس يخشون القيام بذلك حتى لا يتم رفضهم. ولكن من يفكرون بطريقة ثرية يفكرون فى ذلك بطريقة مختلفة. إنهم يعلمون أنه عندما تطلب ما تريد فإنك دائماً ما تحصل على إجابة من ثلاث:

- حسناً
- كلاً
- ربما

إنهم يؤمنون بقيمة منتجهم ويعرفون أن المال الذى يحتاجونه لدعمهم موجود بمكان ما. لذلك إن قرر أى شخص ألا يشترى منهم أو ألا يدعمهم فإن سبب ذلك هو إما:أ) أن هذا الشخص لا يزال لا يفهم فوائد ذلك له، أو ب) أنه لا يحتاج بالفعل هذا الشىء أو لا يريده فى الوقت الحالى.

وفى هذه الحالة، كلما قمت بحذف الأشخاص الذين لا يريدون أو يحتاجون ما تمتلكه من استبياناتك فى أقرب وقت، تمكنت من الاتصال بالأشخاص المناسبين لما يمكنك أن تقدمه فى وقت أقرب.

إذا وجدت نفسك قلقاً حيال إخبار قصتك أو متردداً فى عرض المبيعات على عميل محتمل، غير اللعبة للأفضل من خلال التمرين المقتبس من كتابى "*Instant Confidence*"...

الوصول إلى زبائنك وعملائك المثاليين

اقرأ هذا التمرين جيداً قبل أن تقوم به لأول مرة...

١. اكتب قائمة تتكون من عشرين شخصاً أو شركة قد تحتاج لما تمتلكه.

٢. الغرض من اللعبة هو التخلص من أى شخص فى القائمة **لا** يريد أن يدعمك أو يشترى منك. اتصل بكل شخص فى القائمة واحصل على "حسنا" أو "كلا" بأسرع ما يمكن ـ لا تتخذ "ربما" كإجابة!

٣. امنح نفسك مجموعاً فى نهاية اليوم، يعتمد على عدد الأشخاص الباقين فى القائمة ـ الغرض هو أن تنقص مجموعك عشرة أرقام كل يوم بمعنى آخر، أن تحذف عشرة أشخاص عل الأقل من قائمتك كل يوم. وإذا وجدت شخصاً "بالمصادفة" يريد أن يدعمك أو يشترى منك، يمكنك أن تحذفه أيضاً من القائمة.

راجع نتائجك، وإذا استطعت أن تصل إلى الصفر خلال خمسة أيام من العمل المتواصل، فقد حولت عملك وبدأت جمعك للثروة.

الأسئلة المتكررة حول فصل "المهارات الثلاث التى تقود إلى جنى الثروات"

س : إننى لا أحبذ العمل فى شبكات عمل بطبيعتى وبالتأكيد لست بائعاً. هل يجب علىّ بالفعل تعلم تلك المهارات للحصول على المال؟

العديد من الأشخاص فى بريطانيا يرون البائعين فنانين ذوى شعر حريرى، منمقى الحديث. على الرغم من وجود بعض الأشخاص الذين يعملون فى المبيعات والذين يلائمون هذا الوصف، فإن أفضل البائعين هم أولئك الأشخاص الذين لا يشعرون مطلقاً أنهم يبيعون شيئاً ما. ويمكن وصفهم بأنهم "متحدثون" مؤيدون لمنتجهم أو خدمتهم ومتحمسون لإخبار قصتهم.

لا يجب أن تكون "طبيعياً" لتنجح ـ تحدث فقط إلى الناس وأخبرهم بقصتك، وقبل أن تعرف ذلك ستكون قد طورت المهارات التى ستخدمك فى جميع مجالات حياتك.

تذكر: لا يتعلق الأمر بالإقناع، ولكنه يتعلق بالعرض بحماس. تحدث عن قصتك بشغف وسيتصل الناس بك ويستجيبوا لك. وإذا لم يشتروا منك، فهذا لأن ذلك غير مناسب لهم فى الوقت الحالى، أو لأنك لم "تبع" لهم بشكل جيد.

بالطبع، إن لم تستطع أن تكتسب أى شغف بمنتجك أو خدمتك، فهذا لأنك فى العمل الخاطئ أو أنك تحكى القصة الخاطئة!

س. إننى أتقدم فى الوقت الحالى لوظيفة. لذلك، فمنتجى هو شخصى. هل يمكننى أن أستخدم "المهارات الثلاث" لأسوق لنفسى؟

مطلقاً! سواء كنت تبيع ماكينة تصوير أوراق، أو حقيبة من الفول السودانى، أو خدمة التنظيف أو نفسك كمتقدم لوظيفة، فأنت بالفعل تبيع خدمة أو منتج. عندما تفكر فى الأمر بهذه الطريقة، تستطيع أن تخرج من ظاهرة "ولكننى" وتنظر لنفسك بموضوعية.

استخدم شبكة العمل الخاصة بك لتحصل على استشارات ورؤى وتوصيات؛ واستوضح من الآخرين عن قصتك لتحصل على الكلمة التى سيحتاج السوق المستهدف لك أن يسمعها، واستخدم عملية خطوات البيع الخمسة لتضع قدمك فى أفضل مكان فى كل لقاء.

هل ستحصل على الوظيفة فى كل مرة؟ كلا، ولن تحتاج لذلك. بل ستحتاج لأفضل شىء يلائمك ويلائم مهاراتك، وليس "أى و ظيفة بأى راتب". عندما تقوم بالعملية بهذه الطريقة، ستجد نفسك تحجز مستخدمين محتملين لخدمتك بسرعة وبذلك تستطيع أن تتعامل مع أصحاب العمل المناسبين لمواهبك ومهاراتك الفريدة.

س : هل من المفترض علىَ أن أراجع جميع تمارين عملية البيع فى كل مرة أبيع فيها؟ يبدو الأمر معقداً بعض الشىء بالنسبة لى!

الغرض من عملية الخطوات الخمس هى أن تمنح نفسك الاستعداد الأفضل بمجرد أن تبدأ فيها، عليك بنسيانها والتركيز فى الشخص الموجود أمامك. تحدث بطريقة طبيعية، جهز عقلك الباطن، ثق فيه، ثم قم بالأمر. قد تندهش من أن ما قمت بإعداده سيظهر عليك "بطريقة طبيعية" عندما تكون أمام عميلك المحتمل.

الفصل الثانى عشر

أسرار الحياة الثرية

أسرار الحياة الثرية

> خلال الثلاثة والثلاثين عاماً الماضية، كنت أنظر إلى المرآة كل صباح وأسأل نفسى: "إذا كان اليوم هو آخر أيام حياتى، هل كنت سأقوم بما أنا على وشك القيام به اليوم ؟
>
> وحينما كانت الإجابة على مدار العديد من الأيام المتتالية هى "لا"، عرفت أننى يجب أن أغير شيئاً ما.
>
> **"ستيف جوبس"،**
> **ملياردير ومؤسس شركة**
> **آبل لأجهزة الكمبيوتر**

فى دراسة رائعة أجريت بلندن، قام فريق من الباحثين بتطوير مقياس للسعادة، تم تصميمه لقياس الشعور النسبى للأشخاص بالسعادة من وقت لآخر. ثم اخترعوا قاعدة لقياس مقدار المال الإضافى الذى يجب أن يكسبه الشخص العادى كل عام ليحصل على نفس المستوى من السعادة والذى يحصل عليه من متعة الحياة الثرية.

على سبيل المثال، فإن العيش فى حياة اجتماعية نشطة كان مماثلاً لزيادة ٦٣٨٤٤ جنيهاً كراتب سنوى، بينما تم اكتشاف أن الحياة مع شخص محبوب كانت سبباً فى تحقيق سعادة مماثلة للحصول على ٨٢٥٠٠ جنيه كراتب سنوى. وقد وجد أن الصحة الجيدة هى أكثر الجوانب قيمة فى الحياة السعيدة وأن "الحالة الصحية الجيدة" تكافئ ٣٤٠٠٠ جنيه كراتب سنوى!

ومع ذلك ، وبالرغم من كل ما سبق ، يظل المال غير قادر على شراء السعادة. وبالنسبة لنا كمجتمع، فإننا نحصل على راتب، نأكل، نتعلم ونسكن بطريقة أفضل من أى وقت فى التاريخ، ومع ذلك منذ الخمسينات أصبحنا أقل وأقل سعادة. وقد أظهرت الإحصائيات عدم وجود اكتئاب فى العالم كما هو عليه فى الوقت الحالى.

قد تندهش لمعرفة أسباب ذلك ...

كراهية الثروة

على مدار سنين، قمت بالعمل مع العديد من الأشخاص الذين يعانون من كراهية الجسد وهى حالة يشعر فيها الأشخاص بتشويه أنفسهم إلى درجة أنهم لا يتحملون النظر إلى المرآة لأنهم يؤمنون بأنهم قبيحون بشكل بشع.

وليس هناك شىء يجب فعله إزاء الحالة التى يبدو عليها أى شخص بالفعل – إن هذا عبارة عن مرشح داخلى يبحث عن كل شىء خاطئ ويعترض أى شىء صحيح. لذلك فإن أى شخص يعانى من هذه الحالة يركز قليلاً على الجانب الدقيق من مظهره الذى لا يحبه – كالتجاعيد أو الانحناءات فى الجلد – مع استثناء أى شىء آخر.

الشىء المثير هو عدد الأشخاص الذين يقومون بنفس الشىء بالنسبة للمال – إنهم يهملون كل الأمور الثرية الموجودة فى حياتهم ويركزون بدلاً من ذلك على ما يفتقدونه فى حياتهم.

أحد التمارين التى أقوم بها غالباً مع عملائى هو أن أطلب منهم أن يتخيلوا، لأى سبب، أن المال لم يعد قضية حياتهم. وفيما يخص الأمور الخاصة بالحقيقة الجسدية، فإنهم أحرار فى تتبع ما يريدون أن يكونوا عليه، أو يفعلوه أو يمتلكوه.

ثم أطلب منهم أن يكتبوا قائمتين؛ القائمة الأولى تضم كل الأشياء التى يعتقدون أنها ستتغير، والثانية تضم جميع الأشياء التى يعتقدون أنها ستظل كما هى. والجدير بالملاحظة هو العدد القليل من الأشخاص الذين أقروا أنهم يستطيعون تغيير حياتهم إذا امتلكوا المزيد من المال.

بالتأكيد ، قد يغيرون وظائفهم ، يحصلون على المزيد من الإجازات، يحصلون على سيارة فارهة أو ينتقلون إلى منزل أكبر ولكنهم لن يتخلوا عن أصدقائهم.

أو يتوقفوا عن زيارة مطاعمهم المفضلة، أو مشاهدة الأفلام المختلفة أو الضحك على أشياء مختلفة.

وإليك الخلاصة:

كل شىء لا تستطيع تغييره عندما تمتلك المزيد من المال هو منطقة فى حياتك تعيش فيها حياة الثراء بالفعل.

إن السعادة الحقيقة والدائمة لم ولن تكون مطلقاً نتيجة للمال الذى تمتلكه فى البنك - إنها نتاج الحياة الثرية فى القيمة، المعنى والهدف. ولهذا السبب، فإن كونك سعيداً وتحيا حياة ثرية هى من التجارب التى تستطيع أن تبدأ فى رعايتها الآن، بغض النظر عن المال الذى تحصل عليه بالفعل.

كلما ركزت فى تلك الأمور التى أنت ثرى فيها بالفعل، أدركت مدى ثرائك الحقيقى.

لقد بدأت هذا الكتاب باقتراح أنك بالفعل ثرى فى أمور لا تدركها. والآن، سأزيد من ذلك:

هناك العديد من الأمور التى تعتبر فيها غنياً بالفعل مثل أغنى ملياردير على ظهر الأرض.

على سبيل المثال:

- أى وقت تحصل فيه على "نوم هادئ" فأنت "نائم غنى"، قد يكون الملياردير قادراً على شراء فراش باهظ الثمن، ولكنه لا يستطيع أن يشترى لنفسه ليلة نوم هنيئة.
- أى وقت تدخل فيه إلى مطعم وتستطيع أن تطلب أى شىء فى القائمة، فأنت تمتلك نفس الإمكانية أو الوفرة التى يمتلكها أغنى رجل أو امرأة على وجه الأرض.
- أى وقت تمشى فيه على الشاطئ أو تنظر إلى شروق الشمس، فأنت تعيش نفس لحظة الجمال والعظمة مثل أكثر الأشخاص راحة من الناحية المادية فى العالم.

فى كتابهما الذى بعنوان "*The Maui Millionaire*" أظهر الكاتبان "دايان كينيدى" و"ديفيد فينكيل" ذلك الأمر بوضوح وإلى حد ما بطريقة مذهلة:

بعض الأشخاص يعتقدون أن لكل شىء ثمناً. حسناً، إذا كان هذا صحيحاً، كم من المال ستحصل عليه لتبيع قدرتك على النظر؟ هل تقبل مليون دولار فى مقابل قدرتك على النظر؟ ماذا عن عشرة ملايين دولار؟

ماذا عن قدرتك على الحركة؟ ماذا عن قدرتك على تحريك ذراعيك؟ هل يمكنك أن تقايضهما بأى مبلغ من المال؟

ماذا عن ماضيك؟ ما الذى قد تبيع كل ذكرياتك من أجله؟ هل تبيع كل ذكرياتك الطيبة والسيئة، وتترك نفسك محروماً من أى ماض، مقابل مليون دولار؟

ماذا عن حب أصدقائك وعائلتك؟ ماذا سيكون تقديرك لبيع تلك العلاقات الثمينة؟

توقف لحظة لتفكر فى الأشخاص، الأشياء، القدرات والخبرات التى تشعر بالامتنان لوجودها فى حياتك.

الآن، ما مدى كونك غنياً بالفعل؟ على مقياس من واحد إلى عشرة، ما مدى ثرائك عندما تتوقف وتنظر للصورة الكاملة لحياتك؟

على الرغم من أن هذا التمرين قد لا يكون مريحاً لبعض الأشخاص، فإن الأمر واضح ـ ما نأخذه كأمور مسلم بها فى حياتنا هى أمور لا تقدر بثمن. وفى هذه الحالة، فإن سبب شعور العديد من الأشخاص بالفقر هو أنهم أغنياء جداً بالفعل. لقد توقفوا عن تركيز انتباههم على كل ما هو جيد وموجود فى حياتهم، وبدءوا يلاحظون فقط المواقف التى تظهر فيها المشاكل غير المتوقعة فى وعيهم.

إذن لماذا لا نقدر دائماً ما نمتلكه بالفعل؟

المثير للدهشة هو أن المشكلة لا تتعلق بقيمنا، أو حتى بمجتمعنا ـ إن الأمر يتعلق بمكونات عقولنا.

عملية التعود

لقد تم تصميم عقولنا "التعتاد" على التجارب المتكررة. ما يعنيه هذا هو أنه بمجرد تكرار أى سلوك أو تجربة لمرات عديدة، فإن عقلنا الواعى يتوقف عن إبداء الاهتمام بها. ويعتبر هذا نظاماً فعالاً فى العديد من المجالات لأنه يسمح للانتباه المحدود لعقلنا الواعى أن يكون متاحاً ليوضح الفرق، والذى يعتبر نذيراً بالخطر. وعندما يعمل ذلك ضد مصلحتنا عندما تكون حياتنا اليومية تتكون من أنواع متماثلة من القواعد، فإن حياتنا يمكن ألا تظهر أى شىء رائع بالفعل فيها.

الخبر الجيد هو أن تلك "الخدعة من العقل" ليست خدعة مرتبطة بنا. بالعكس، كل شىء قمنا به فى هذا الكتاب تم تصميمه لتعديل أنماط التعود الخاصة بك وبذلك تستطيع أن تعيش حياة أكثر ثراء.

فى إحدى الدراسات الخاصة بالتعود، تم وضع ثلاثة من الأساتذة فى غرفة وأعينهم مغلقة وتم إحداث حوالى عشرين طقطقة متتالية كل خمس عشرة ثانية. وعندما تم القيام بهذه الدراسة على أشخاص "عاديين"، أظهرت شاشات موجات العقل الخاصة بهم أن التعود حدث بعد الطقطقة الخامسة ولم يعد الأشخاص يلاحظون صوت الطقطقة.

وفى تناقض ملحوظ، استجاب الأساتذة إلى كل منبه متكرر تماماً كما حدث فى المرة الأولى. لقد كان الأمر كما لو كان انفتاحهم على التجربة ينتج من إدراكهم للعالم الجديد فى كل لحظة.

هذا الانفتاح هو شيء يمكن رعايته، وذلك ببساطة من خلال أخذ الوقت فى كل يوم لمقاطعة الشعور بالمماثلة والذى يمكن أن يخفف من مشاعرنا بالإشباع وإمكانية وجود وضع "حالى". يمكننا تعديل التوازن ويمكننا البدء مرة أخرى فى ملاحظة الثراء فى حياتنا.

وإليك تمرين سيساعدك فى مقاطعة أنماطك من خلال تغيير أسئلة التعود التى تطرحها على نفسك. احرص على أن تأخذ الوقت الكافى ليس فقط لتطرح تلك الأسئلة ولكن لتجيب عليها أيضاً.

الأسئلة الموضحة لوجود الثروة:

١. من الشخص أو ما الأشياء التى فى حياتى تجعلنى أشعر أننى أكثر سعادة؟
٢. من الشخص أو ما الأشياء التى فى حياتى تجلب لى السرور؟
٣. من الشخص أو ما الأشياء التى فى حياتى تجعلنى أشعر أننى محبوب بشكل أكبر؟
٤. ما الشىء الذى فى حياتى يجعلنى أشعر بالرضا؟
٥. ما الشىء الذى يجعلنى أشعر بالقيمة؟
٦. من الشخص أو ما الشىء الذى أشعر بالعرفان بالجميل تجاهه فى حياتى؟
٧. من الشخص أو ما الشىء الذى يجعلنى أشعر بأننى أكثر ثراء؟

إذا طرحت على نفسك تلك الأسئلة وأجبت عنها ثلاث مرات على الأقل يومياً خلال الأسابيع الثلاثة التالية، ستندهش من التغيير الذى ستجربه فى حياتك!

مبدأ باريتو :

كان عالم الاقتصاد "ويلفريد باريتو" أول من اكتشف فى القرن التاسع عشر أن ٨٠ بالمائة تقريباً من ثروات العالم تتركز فى أيدى ٢٠ بالمائة من سكان العالم. وعلى الرغم من أنها كانت نتيجة مذهلة فى ذاتها، فما كان جديراً بالملاحظة بالنسبة له أن قاعدة "٨٠/٢٠" أثبتت صحتها فى العديد من ميادين الحياة.

على الرغم من أن الأرقام نادراً ما تكون دقيقة، إليك بعض الطرق الإحصائية التى سجلت تأثير "مبدأ باريتو" فى مجتمعنا فى الوقت الحالى :

- ٨٠ بالمائة من خسائر الجرائم تنتج من ٢٠ بالمائة من المجرمين.
- ٨٠ بالمائة من حوادث السيارات سببها ٢٠ بالمائة من قائدى السيارات.
- ٨٠ بالمائة من حالات الطلاق تتضمن ٢٠ بالمائة من الأشخاص المتزوجين (العديد من الأشخاص يطلقون مرات متعددة).

فى الستينيات من القرن العشرين، أعادت شركة "آى. بى. إم" اكتشاف مبدأ باريتو عندما أدركت أن ٨٠ بالمائة من الوقت الذى تعمله حواسبهم يتم قضاؤه فى تنفيذ ٢٠٪ من برمجتها. ومن خلال التركيز على نسبة ٢٠ بالمائة، كانوا قادرين على إنشاء تحسينات كبيرة على فعالية واستخدام حواسبهم فى فترة قصيرة من الوقت. وفى هذه الأيام، فإن العديد من الشركات الرائدة فى العالم تستخدم هذا المبدأ لزيادة الكفاءة، وزيادة الأرباح، وإنتاج الكثير باستخدام القليل.

راجع الأمر لترى عدد الأنماط الموجودة فى حياتك والتى تلاءم مبدأ ٨٠/٢٠:

- ٨٠ بالمائة من نتائجك تنتج من ٢٠ بالمائة من جهودك.
- ٨٠ بالمائة من الرضا عن وظيفتك ينتج من ٢٠ بالمائة من عملك.
- ٨٠ بالمائة من الأنسجة الموجودة فى سجادتك تأخذ ٢٠ بالمائة من المساحة.
- ٨٠ بالمائة من الوقت تقضيه فى ارتداء ٢٠ بالمائة من ملابسك.
- ٨٠ بالمائة من مشاعرك الثرية تنتج من ٢٠ بالمائة من خبراتك.

الأمر المثير للدهشة بشكل أكبر حول هذا المبدأ هو أنه بمجرد ملاحظتك له، فإنك ستراه فى كل مكان. وبمجرد أن تبدأ فى العمل به، ستصبح قادراً على ترتيب فرص الحصول على المال والسعادة الموجودة فى حياتك بدقة علمية.

فى حياتى الخاصة، كان لتلك الفكرة تأثيرها الرائع. فقد استخدمتها فى البداية لأحلل عملى واكتشفت أن ٨٠٪ تقريباً من أرباحى نتجت من ٢٠٪ من مشروعاتى. خلال الشهور الستة التالية، أعدت مضاعفة جهودى لنسبة ٢٠٪ المهمة وقمت بتنمية أرباحى بنسبة ٢٠٠٠ بالمائة على مدار هذا العام.

بعد ذلك، نظرت فى عملى إلى تلك المواطن التى أستمتع بها أو لا أستمتع بها بصفة خاصة. والأكثر أهمية من ذلك فقد وجدت أن حوالى ٨٠ بالمائة من الضغط الواقع علىّ كان ناتجاً من ٢٠ بالمائة من عملائى. فبدأت فى تطوير عملى مع هؤلاء العملاء على الفور. ومرة أخرى، كان العائد فى الطاقة والسعادة مثيراً.

وأخيراً، بدأت أطبق مبدأ باريتو فى حياتى الشخصية. فمن خلال التركيز باستمرار على نسبة ٢٠ بالمائة من الأنشطة والأصدقاء التى تجلب لى ٨٠ بالمائة من سرورى، ورضاى، والشعور بالقيمة، كنت قادراً على تجربة المزيد من السعادة فى أقل وقت أكثر من ذى قبل.

على الرغم من أن الأرقام لن تعمل دائماً بنفس القدر المناسب، فإن الشىء الذى يجب أن تدركه هو أن جميع الفرص ليست متساوية القيمة وليست جميع الأنشطة متساوية الأهمية. ومن خلال التخلص من الجهد المرتفع/المكافأة القليلة للأنشطة والأشخاص فى حياتك، وتركيز طاقتك بدلاً من ذلك على تلك الأشياء التى تتطلب مجهوداً أقل ولكن تجلب عليك المزيد من المكافأة، يمكن أن تعيد التركيز باستمرار على أولوياتك بشدة.

ستجد نفسك تتحرك للأمام بالقليل من الجهد والمزيد من الدخل، القليل من العمل والكثير من الوقت، وربما الأفضل من ذلك القليل من الضغط والكثير من الحرية أكثر من ذى قبل.

فعل الكثير باستخدام القليل

١. أجر "فحص ٢٠/٨٠" فى كل من المواطن المهمة من حياتك. اسأل نفسك هذه الأسئلة الآن :

- ما هى نسبة الـ ٢٠ بالمائة من عملائك وجهود عملك التى تؤدى إلى ٨٠ بالمائة من أرباحك؟
- ما هى نسبة الـ ٢٠ بالمائة من عملائك وجهود عملك التى تؤدى بك إلى ٨٠ بالمائة من المشاكل؟
- ما هى نسبة الـ ٢٠ بالمائة من أنشطتك ومجالات حياتك التى تجرب فيها ٨٠ بالمائة من سعادتك؟

٢. وفقاً لما تعلمته، ما الذى يجب أن تقلل من القيام به؟ ما الذى يستحق القيام به بشكل أكثر؟

٣. ما هو النشاط أو النشاطان أو الثلاثة أنشطة التى ترتبط بها والتى تحقق النتائج الخاصة بالنسب الخاصة بكمية الوقت والطاقة التى تستثمرها فيها؟

٤. إذا كان لديك شهر واحد لتعيشه، كيف ستقضى وقتك؟ كم عدد الأنشطة التى تستطيع أن تقوم بها فى حياتك هذا الأسبوع؟

٥. اسأل نفسك سؤال "ستيف جوبس":

إذا كان اليوم هو آخر يوم فى حياتى،
هل كنت سأقوم بما أنا على وشك القيام به اليوم؟

كلما زادت إجابتك "بنعم" لهذا السؤال، أصبحت حياتك أكثر ثراءً!

بمجرد أن تكمل هذا التمرين وتبدأ فى تجربة نتائجه فى حياتك الشخصية، ستدرك أن القيام بالكثير باستخدام القليل هو أحد المفاتيح الرئيسية للحياة الثرية، كما أنه سيمنحك رفاهية المزيد من الطاقة ورفاهية المزيد من الوقت لتستخدم تلك الطاقة فى القيام بتلك الأشياء التى تجلب لك المتعة.

ومن الممكن أن تكون معرفة كيفية إنفاق المال وكيفية قضاء الوقت من أكثر الأنشطة نفعاً على الإطلاق.

متعة الحياة الثرية

> أى شخص يعتقد أن المال سيجعله سعيداً، لن يحصل على المال. فالسعادة أصعب من المال.
> "ديفيد جيفن"،
> ملياردير ومنتج أفلام

بسبب عملى كمعالج لأكثر من عشرين عاماً، كنت أواجه باستمرار تنقص المتعة فى حياة الناس. وبالكاد يمر بعض الأشخاص ببعض المشاعر الجيدة خلال اليوم. ولأن ذلك ما اعتادوا على القيام به، فقد كانوا يعتقدون أنه أمر طبيعى. وكان ما أوضحته لهم هو أن نقص المتعة أمر غير طبيعى – إنه أمر عادى. ولكن "العادى" هو طريقة أخرى للحديث عن "ما يحدث عادة". فى أجزاء من العالم، يعتبر الفقر "أمراً عادياً"، موت الأطفال من الجوع "أمراً عادياً"، القسوة على الحيوانات "أمراً عادياً".

الهدف هنا هو أن "العادى" لا يعنى أنه جيد، ولا يعنى بالتأكيد أنه "طبيعى". فالطبيعى هو ما تم تصميمه لك – وببساطة، تم تصميم الجنس البشرى على الشعور بالسعادة.

ولأن الشعور بالثراء، أو المتعة أو السعادة هى حالات فسيولوجية عصبية، فإنها تجرى طبقاً لمبدئنا الأساسى من الفصل الأول:

إنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

إن عقلك يتعلم من خلال عملية التعميم. عندما تكون طفلاً، تتعلم كيف يفتح الباب؛ ثم تعمم تلك المعلومات وتفهم بشدة كيف تنفتح معظم الأبواب. إذا لم يكن بمقدورك أن تتعلم أن تعمم، قد تقضى الوقت لتتعلم كل يوم كيف تدخل وتخرج من غرفة واحدة.

وتعمل السعادة بنفس الطريقة. فمثل أى حالة عاطفية أخرى، كلما فكرت فى المزيد من السعادة والمتعة، شعرت بالمزيد منهما. والأفضل من ذلك، أنك تستطيع أن تزيد من كل واحد من تلك المشاعر وتجعله أكثر قوة أكثر مما لو جربته "بطريقة طبيعية".

فى تمريننا الأخير معاً، سنزيد من مستويات المتعة اليومية لك. سنقوم بتحويل "خلفية الضغط" التى يعيش بها العديد من الأشخاص يوماً بعد يوم إلى "خلفية السعادة". ستجرب بطريقة تلقائية المزيد والمزيد من حالات الغنى، السعادة الممتعة لأكبر وقت ممكن وخلال اليوم بأكمله.

وبينما ندير "منظم حرارة سعادتك"، ستظل قادراً على أن تشعر بمدى حيوى تام من العواطف، ولكن الخط الأساسى، التجهيزات الافتراضية لسعادتك، ستكون أعلى. ستشعر بهذا الشعور الغامر بأن كل شىء يعمل للأفضل – بأنك بالفعل غنى فى العديد من المجالات. يمكنك إذن أن تستخدم إسطوانة التنويم المغناطيسى "التحريك" تلك التغييرات للأحسن.

ولكى تحصل على الفائدة القصوى من هذا التمرين، قد تحتاج إلى أن تراجع أولاً قائمة قيمك العليا التى وضعتها فى الفصل السادس...

خلق مستقبل غنى

اقرأ هذا التمرين بأكمله قبل أن تبدأ.

١. اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط فى كل يد وأطلق منسق الثراء الخاص بك. عندما تشعر بمذاق مشاعرك الثرية، على الأقل، دع منسقك ينطلق.

٢. تقدم خلال قيمك العليا؛ واحدة تلو الأخرى. تخيلِ بوضوح تجربة كل واحدة منها. فإذا كان "الحب" أحد تلك القيم، تذكر أوقاتا شعرت فيها بالحبِ بشدة. وإذا كانت "الحرية"، تذكر أو تخيل تجارب كونك على قيد الحياة وحرا بشكل لا يصدق.

٣. بينما تتخيل تجربة كل قيمة بالتعاقب، أضفها إلى منسق الثراء الخاص بك. اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط معا فى كلتا يديك وعزز الارتباط بين المشاعر الجيدة لقيمك والضغط بإبهامك وأصابعك.

٤. كرر الخطوات ٢، ٣ حتى تغمرك المشاعر الجيدة. اسمح لنفسك بأن تشعر حتى بروعة أكثر مما اعتدت عليه.

٥. الآن، بينما تستمر فى التمسك بمنسق ثرائك، تخيل تطبيق كل تلك المشاعر الجيدة فى جميع مراحل حياتك - البيت، العائلة، الحياة المهنية، المجتمع والعالم بأكمله. تخيل شعورك بتلك المشاعر الجيدة حتى فى المواقف الصعبة، وكيف ستتغير الأشياء للأفضل عندما تشعر بها بتلك الطريقة.

٦. تخيل ما سيكون عليه الأمر عندما تستيقظ كل يوم وأنت تشعر بهذا الشعور الجيد. ماذا سيكون عليه الأمر غداً؟ وماذا بعد عشرة أعوام من الآن؟

٧. انظر إلى خطك الزمنى وتأكد أنه ممتلئ بصورك وأنت تبدو سعيداً وغنياً بالفعل الآن وفى المستقبل. تأكد من وجودك دائما فى الصور وأنت تبدو جيدا وتشعر بأنك بأحسن حال.

٨. أخيراً، انطلق إلى أكثر الصور جذباً فى خطك الزمنى وتخيل بوضوح ما سيكون عليه الأمر عندما تحيا قيمك وتضيف قيما إلى العالم، وتقوم بأشياء جيدة وتشعر بالروعة!

كل وقت تقوم فيه بهذا التمرين، لن تغمر فقط جسدك بالمشاعر الجيدة، ولكنك ستزيد من مقدار متعتك. وعندما تفكر بمتعة فى مستقبلك، فإنك ستبرمج عقلك طوال الحياة على السعادة والثراء اللذين لا يمكن قياسهما.

الأسئلة المتكررة حول فصل "أسرار الحياة الثرية"

س: أخشى أننى إذا أشعرت نفسى بالفعل أننى غنى قبل أن أحصل على المزيد من المال، فإننى لن أقوم بما يحتاجه الأمر فعلاً للحصول على المال. ماذا تقترح؟

قبل أن تقوم بأى شىء آخر، راجع الفصل الخامس وانزع الخوف من قلبك. لا شىء يشوش على تفكيرنا بوضوح واتخاذ القرارات الجيدة مثل الخوف، أو الغضب أو الطمع.

بعد ذلك، عندما تشعر أنك بحال جيدة، راجع رؤيتك الغنية. وإذا كنت قد وضعت أهدافك لنفسك والتى تلهمك بالفعل، فإنها ستدفعك للأمام وتجعلك تقوم بتنفيذ الأعمال دون التهديد المستمر للخوف من الفقر الذى يتعقبك. وإذا لم يحدث ذلك، عد ثانية ورتب أهدافك التى ستقوم بذلك!

س: لقد أدركت أن ٨٠ بالمائة من الضغط فى حياتى ينتج من ١ بالمائة من الناس - شريك حياتى! هل يجب أن أتركه لأعيش غنياً؟

هناك القليل من الأشخاص الذين أعرفهم والذين يقولون إن حياتهم قد زادت قيمتها بعد الطلاق أو التوقف لفترة طويلة عن علاقة عاطفية. فى الحقيقة، معظم من يفكرون بطريقة ثرية ممن قمت بدراسة سلوكهم فى هذا الكتاب استمروا مع نفس شريك حياتهم لمعظم فترات حياتهم.

ومن الواضح أنك إذا كنت تعانى من علاقة عاطفية مؤذية، فمن المهم أن تسعى للمساعدة الخارجية. ولكن قبل أن تشارك شخصاً آخر، خذ وقتك لتكتشف تلك الأسئلة الأخرى الخاصة بنسبة ٢٠/٨٠:

- ما هى نسبة الـ ٢٠ بالمائة فى الأمر التى تسبب ٨٠٪ من خلافاتنا؟ كيف يمكننا أن نحلها بسهولة؟
- ما هى نسبة الـ ٢٠ بالمائة من الأنشطة المشتركة التى تؤدى إلى ٨٠ بالمائة من خبراتنا الإيجابية؟ كيف نستطيع توفير الوقت للحصول على المزيد منها؟

وبينما تستكشف علاقتك بهذه الطريقة، قد تجد نفسك قادراً على تغيير أكثر العلاقات صعوبة وتعيد علاقة الحب التى تجمعكما معاً.

س. لماذا يكون الأغنياء دائماً هم من يقولون: "أفضل الأشياء فى الحياة مجانية"؟

ذلك لأن الأشخاص الذين يمتلكون المال بالفعل يعرفون أن المال لا يمكنه شراء السعادة، بينما لا يزال الأشخاص الذين لم يحصلوا على المال يؤمنون بهذا.

إن أحد أهدافى من تأليف هذا الكتاب هو منحك فرصة لتستكشف نفسك. وفى النهاية، سوف أكون مسروراً إذا كتبت لى وقلت لى ما هو مقدار المال الذى حصلت عليه كنتيجة لاستخدام هذا المنهج، ولكننى سأكون أكثر امتناناً عندما تخبرنى كم أصبحت حياتك أكثر ثراء!

ملاحظة أخيرة من "بول"

منذ سنوات قليلة، جاء العالم والباحث المشهور "روبرت شيلدريك" إلى منزلى ليجرى سلسلة من التجارب حول قوة الأفكار البشرية فى التأثير على أفكار ومشاعر الآخرين. ورغم كونه متشككاً مثلى، عندما بدأنا كانت نتائج التجارب إيجابية بشكل حاسم للغاية مما جعلنى أبدأ فى فتح عقلى على احتمالات جديدة.

بعد ذلك تطرقت بالمصادفة لبعض الأبحاث حول آثار الرغبة المركزة على مقياس أكثر إثارة. ففى عام ١٩٩٣، جاءت مجموعة تتكون من ٤٠٠٠ من الوسطاء الروحانيين الخبراء إلى واشنطن لمدة ثلاثة أسابيع. وكانوا جميعهم يعقدون يومياً جلستين مدة كل منهما ساعة يركزون على بث أفكار سلمية فى المدينة. وكانت النتائج ــ على الرغم من أنها مثيرة للجدل ــ مدهشة. فقد انخفض معدل جرائم العنف فى المدينة بمعدل ٢٠ بالمائة.

ويبدو أن أفكارنا الجماعية لها تأثير على واقعنا الفعلى. وكما قال "غاندى": "يجب أن تكون أنت التغير الذى تريد أن تراه فى العالم".

إن بحثك عن الثراء داخل نفسك قد يجعل العالم من حولك مكاناً أكثر ثراءً!

وفقك الله

بول ماكينا